



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XX МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 НОЯБРЯ 2016 Г.



2016 № 11-10
ISSN 2413-0869

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 11, часть 10

Периодический научный сборник

*по материалам
XX Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 ноября 2016 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 11-10

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-65905 от 06 июня 2016 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель и издатель:

ИП Ткачева Екатерина Петровна

Главный редактор: Ткачева Е.П.

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

Телефон: +7 (919) 222 96 60

Официальный сайт: issledo.ru

E-mail: mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: **www.issledo.ru**

По материалам XX Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 ноября 2016 г.).

Редакционная коллегия

Духно Николай Алексеевич, директор юридического института МИИТ, д.ю.н., проф.

Васильев Федор Петрович, профессор МИИТ, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

Датий Алексей Васильевич, главный научный сотрудник Московского института государственного управления и права, д.м.н.

Кондрашихин Андрей Борисович, профессор кафедры экономики и менеджмента, Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе, д.э.н., к.т.н., проф.

Тихомирова Евгения Ивановна, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, д-р пед. наук, проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ

Алиев Закир Гусейн оглы, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики, к.с.-х.н., с.н.с., доц.

Стариков Никита Витальевич, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, к.с.н.

Ткачев Александр Анатольевич, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

Шаповал Жанна Александровна, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Балашова А.С., Бувальцева В.И.</i> ОЦЕНКА СТОИМОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ	5
<i>Бекетова О.Н.</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.....	8
<i>Белова Е.А.</i> ЗАДАЧИ ИНТЕГРАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	11
<i>Бельчук Е.В., Мариен Л.С., Мельникова Д.М.</i> ОСОБЕННОСТИ ЖИЛИЩНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ	13
<i>Воробьев А.А.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	18
<i>Галимова А.Ю., Лозгачев И.А.</i> АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «НИЖНЕКАМСКШИНА»	20
<i>Гамм М.В.</i> МЕТОДИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ....	24
<i>Гарбуз Е.М., Юрьева О.А.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	27
<i>Гимбицкая Т.Д., Бельчук Е.В.</i> КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН).....	29
<i>Горохова С.В.</i> ВНЕШНИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БЮДЖЕТ РОССИИ	32
<i>Горшколупова Н.С., Юрьева О.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА УДЕРЖАНИЯ АЛИМЕНТОВ	35
<i>Дегтяренко А.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ	39
<i>Демидова А.И.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ	41
<i>Димитрова К.А.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	44
<i>Елисеев Д.О.</i> РОЛЬ «ЗЕЛЕННОЙ» ЭНЕРГЕТИКИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	48
<i>Ильина Е.Ю.</i> ЗАКУПКИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ	52
<i>Карандеева К.И.</i> РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	55
<i>Клементьева О.Е., Волкова М.В.</i> ИНЖИНИРИНГ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	58
<i>Ключников С.В.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ.....	62
<i>Кондрашихин А.Б.</i> ИНСТИТУТЫ И ФИЛИАЛЫ ВУЗОВ В СЕВАСТОПОЛЕ: СТРУКТУРИРОВАННОСТЬ В ГОРОДСКОЙ СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	67

Коновалова И.А., Биджиева Д.Ш. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РФ.....	73
Коновалова И.А., Бочарова В.В. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ВЗЫСКАНИЯ.....	77
Коновалова И.А., Потапенко А.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	80
Ледовских А.Е. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ.....	82
Ленченко В.В. СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ОДНОГО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ	84
Лифанова Е.А. СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	89
Малышенко К.А., Малышенко В.А., Гребенник О.Ю., Головлёва Е.В. ПРИЧИНЫ НИЗКОЙ ЛИКВИДНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ.....	92
Мамедзаде Х.М., Бондаренко А.О. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ КАК МЕРА НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	96
Напалкова Д.А., Попов Е.В. МАРКЕТИНГ В ПРОДВИЖЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	101
Наумова Ю.В. АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ФАКТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	109
Нерсесян Н.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА СКВАЖИН	112
Покуль В.О., Довбня Г.Э. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИ ВЫХОДЕ НА НОВЫЙ РЫНОК	115
Стулов С.В. МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КОМБИНИРОВАННОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КОЛЛЕКТИВНЫХ СИЛ ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ.....	119
Филатова Г.Ф. СТАРОПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕГИОНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	122
Фомина Е.О. ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	124
Хуторненко Е.И., Приходько О.А., Троценко С.В. МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ..	128
Шапошникова И.В. ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВАХ В ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВЩИКА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ	130
Швец А.А., Бельчук Е.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЙОННОЙ ПЛАНИРОВКЕ СИСТЕМ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ).....	133
Шевченко Л.М. УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	137
Шипунова Е.Д. ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СГОВОРОВ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА	139

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Балашова А.С.

магистрант кафедры финансов и кредита,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

Бувальцева В.И.

зав. кафедрой финансов и кредита, д-р экон. наук, профессор,
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

В статье рассмотрена экономическая добавленная стоимость (EVA) и её использование в оценочной деятельности компании. Концепция экономической добавленной стоимости на сегодняшний день пользуется большой популярностью за рубежом, в то время как для российских компаний управление на основе стоимости остается достаточно новой практикой, которую необходимо развивать. Расчет экономической добавленной стоимости очень важен, так как он позволит оценить процесс создания стоимости для акционеров компании.

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, стоимость компании, оценка бизнеса, чистая прибыль, средневзвешенная стоимость.

После перехода к рыночной экономике у российских компаний возникло много новых задач, в том числе и выработка методов оценки эффективности управления бизнесом. Постепенно наши компании внедряются на мировой рынок товаров и услуг, налаживают контакты с зарубежными партнерами, создают дочерние компании за рубежом, всё это приводит к необходимости внедрять опыт, стиль, методы управления бизнесом, присущие зарубежным компаниям. Одним из таких направлений является использование зарубежных методик при оценке стоимости компании. Заимствование таких направлений оценки бизнеса и их корректировка в соответствии с российским законодательством делает наши компании наиболее конкурентоспособными и ускоряет их адаптацию на мировом рынке.

Концепция экономической добавленной стоимости (EVA-Economic Value Added) впервые возникла в США в 80-х годах 20-го века, когда применяемые до этого методы финансового управления перестали быть эффективными и отвечать требованиям оценки стоимости компании. Оценив стоимость компании, можно судить и о самом бизнесе в целом. Оценку бизнеса можно определить как некую процедуру, при которой требуется рассчитать стоимость бизнеса как имущественного комплекса, который обеспечивает своему владельцу получение прибыли. Именно поэтому акционерам понадобилась для контроля за действиями сотрудников система показателей, позволяющих объективно оценить эффективность финансового управления компанией. Чтобы добиться максимального эффекта от правильного управления

компанией на основе критерия стоимости, нужно определиться с инструментом, который обеспечивал бы достаточно точное измерение величины стоимости компании. Именно показатель экономической добавленной стоимости может служить данным инструментом. Компания сможет получать положительную экономическую прибыль только тогда, когда чистая прибыль от деятельности будет превышать уровень дохода, которую собственник смог бы получить от наиболее выгодных альтернативных вариантов.

EVA отличается от предыдущих методов оценки, так как она учитывает и результат от привлечения инвестируемого капитала, и затраты на его использование. Для оценки эффективности деятельности компании рассчитываются такие показатели, как рентабельность собственного капитала (ROE-Return on Equity), рентабельность активов (ROA-Return on Assets), рентабельность совокупного капитала (ROTS-Return on Total Capital) и др. Однако данных показателей недостаточно. Каждый источник финансирования, который использует компания, как собственный, так и заемный, имеет свою стоимость, и задача любой компании состоит в том, чтобы получить максимальную разницу между результатом использования средств и затратами, связанными с их использованием.

Размер EVA рассчитывается как разница между чистой прибылью компании (прибылью, зарабатываемой для собственников-акционеров) и величиной используемого для этих целей капитала, умноженного на стоимость его привлечения [1, с. 178].

При расчете рентабельности капитала в концепции EVA показатель чистой прибыли определяется как чистая прибыль, которую в будущем получит компания, если бы не использовала заемные средства.

В концепции EVA необходимо произвести корректировку прибыли. Корректировка производится путем вычитания из чистой операционной прибыли платы за использование собственного и заемного капитала. В результате показатель рентабельности капитала в концепции EVA будет значительно отличаться от аналогичного показателя, рассчитанного на основе бухгалтерского баланса. Стоит отметить, что компания может быть прибыльной с позиции бухгалтерских данных, но в то же время нести убытки с экономической точки зрения.

Капитал компании по своей сущности является неоднородным, он включает в себя собственные и заемные источники финансирования, например: банковские кредиты, корпоративные облигации, обыкновенные и привилегированные акции, производные финансовые инструменты. Проблема заключается в том, каким образом определить, во что обходится компании использование капитала (стоимость капитала). Общая стоимость компании рассчитывается как средневзвешенная стоимостей его отдельных составных частей.

При использовании метода EVA могут возникнуть неопределенность и неоднозначность в достижении следующих задач:

- определение структуры капитала организации для расчета средневзвешенной стоимости использования капитала, то есть определение доли собственного или заемного капитала в инвестируемом капитале компании;

- определение стоимости использования собственного капитала компании.

Для расчета средневзвешенной стоимости капитала нужно изначально определить его структуру для того, чтобы установить вес каждого источника финансирования. Также необходимо учесть, что балансовая и рыночная оценки этих долей в капитале совпадать не будут. Поэтому в зависимости от того, какие данные мы используем (балансовые отчеты или биржевые котировки), результаты будут кардинально отличаться. Можно заметить, что анализ на основе данных балансовых отчетов будет оставаться неизменным, в то время как рыночная оценка будет постоянно меняться, в связи с изменениями цен акций и облигаций компании на рынке. Вариантом устранения этой проблемы может послужить использование усредненного значения структуры капитала, которую можно определить на основании и баланса компании, и рыночной оценки.

На практике для определения средневзвешенной стоимости капитала необходимо учесть все источники финансирования, по которым организация собирается осуществлять платежи в будущем: привилегированные акции, лизинг, конвертируемые облигации, опционы и др. ценные бумаги.

Оценка экономического эффекта деятельности компании на основе показателя экономической добавленной стоимости имеет свои преимущества:

- повышение эффективности использования акционерного капитала компании за счет инвестирования в проекты с экономической прибылью;
- разработка и внедрение более объективного механизма по созданию экономической прибыли компании;
- разработка унифицированной формы в рамках отдельной компании для расчета и анализа динамики увеличения или уменьшения экономической добавленной стоимости.

Однако, несмотря на все описанные выше трудности, расчет экономической добавленной стоимости позволяет оценить процесс создания стоимости для акционеров компании [2, с. 113]. Если рентабельность капитала выше стоимости его привлечения, то EVA положительна и компания увеличивает свою стоимость, а значит собственный капитал компании используется эффективно и обеспечивает рост её стоимости. Тот случай, когда $EVA=0$ означает, что рентабельность собственного капитала равна стоимости его привлечения и если инвестор будет вкладывать денежные средства в данную компанию, то может понести большие риски в связи с неполучением дохода. Если же EVA отрицательна, следовательно, собственный капитал используется неэффективно и стоимость компании «разрушается».

Список литературы

1. Грязнова, А.Г. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А. Г. Грязнова, М.А. Федотова. М.: Финансы и статистика, 2009. 721 с.
2. Щербакова О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на экономической добавленной стоимости // Финансовый менеджмент. 2003. № 3. С. 105-121.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Бекетова О.Н.

профессор кафедры экономики, д-р экон. наук, доцент,
Московский технологический институт, Россия, г. Москва

В статье представлены результаты научных исследований по проблеме реструктуризации предприятий пищевой промышленности на основе оценки добавленной стоимости, предложен методический подход к оценке реструктуризации предприятий пищевой промышленности. Доказано, что, формализованная модель формирования цепочки добавленной стоимости является инструментом как стратегического, так и оперативного управления.

Ключевые слова: реструктуризация, пищевая промышленность, оценка формирования цепочки добавленной стоимости.

В условиях продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса, негативные последствия которого не могли не затронуть Россию, а также экономических санкций, особенно актуальным становится постепенное сокращение зависимости отечественной экономики от импорта, для чего необходима комплексная реструктуризация и дальнейшее устойчивое развитие собственного агропромышленного производства.

Активно разрабатываемая в настоящее время отечественная теория и практика реструктуризации столкнулась с целым рядом проблем методического и методологического характера. Возникновение проблем с разработкой отечественной научной концепции реструктуризации, на наш взгляд, связано с односторонним пониманием сущности структурных изменений как трансформации отдельных структурных элементов бизнеса, т.е. изменения формы собственности или организационно-правовой формы, оптимизации финансовых потоков, совершенствования производственной деятельности, реформы организационных структур управления предприятия.

Существующий значительный разрыв между рекомендациями теории реструктуризации и практическими результатами их внедрения во многом объясняется тем, что в процессе деятельности менеджеры российских предприятий решают в основном локальные задачи тактического порядка. Во многих случаях результатом такой ситуации является отсутствие научно обоснованных программ стратегий реструктуризации не только предприятий, но и отдельных отраслей и комплексов. Таким образом, ещё многие вопросы, связанные с процедурой реструктуризации, до сих пор не разрешены и представляют теоретический и практический интерес для дальнейших научных исследований. Все вышеперечисленные аспекты вызывают необходимость поиска новых экономических форм и механизмов реструктуризации предприятий пищевой промышленности.

Общепризнано в работах по проблемам реструктуризации агропромышленного комплекса, в том числе и пищевой промышленности, использу-

ется системный подход, при котором рассматривается сложная структура, включающая в себя природную, экономическую, общественную и экологическую системы. На наш взгляд, для объективных оценок необходимости реструктуризации предприятий пищевой промышленности и выработки магистральных направлений её осуществления, мало использовать только обычные экономические показатели как: объемы производства, степень загрузки производственных мощностей, показатели импорта и экспорта и т.д.

С этих позиций заслуживает внимания разработки исследователей Мирового банка, которые в общую экономическую стоимость ресурса включают несколько дополнительных элементов. Речь идёт о таких показателях, как прямая потребительская стоимость, которая определяется вкладом ресурса окружающей среды в текущее производство или потребление, о непрямой потребительской стоимости, включающей выгоды от функции поддержания текущего производства или потребления, и об альтернативной стоимости (опционной, потенциальной потребительской стоимости).

С учётом данного подхода нами предлагается при оценке необходимости реструктуризации предприятий пищевой промышленности использовать значения экономической и рыночной добавленной стоимости, создаваемой объектом исследования и рассчитывать в целях диагностики два показателя: добавленной экономической стоимости (EVA) и добавленной рыночной стоимости (MVA).

Экономическая добавленная стоимость отражает разницу между чистой операционной прибылью бизнеса после налогообложения и частью суммы инвестированного капитала. Несмотря на то, что в отечественной литературе это показатель определяется в основном для отдельных предприятий, тем не менее западные [1] и российские учёные [2] предлагают определять EVA в макроэкономическом масштабе по следующей формуле:

$$EVA = (ROE - CC_J) E, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность отрасли (рентабельность собственного капитала в отрасли);

CC_J – норма доходности инвестора (значение не ниже ставок по депозитам) или стоимость заёмного капитала;

E – стоимость основных производственных фондов (стоимость собственного капитала).

Положительное значение полученного таким образом показателя характеризует эффективное использование капитала.

Добавленная рыночная стоимость измеряет оперативные возможности управления отраслью и представляет собой стоимость компании в целом на открытом рынке.

Для оценки рыночной добавленной стоимости бизнеса предлагается использовать модифицированную модель Гордона, которую можно представить следующей формулой:

$$MVA = EVA_1 / (WACC - g_{EVA}), \quad (2)$$

где MVA – рыночная добавленная стоимость;

EVA₁ – экономическая добавленная стоимость в следующем периоде;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

g_{EVA} – средний темп роста EVA (по периодам).

При положительном значении показателя можно говорить о положительных тенденциях роста.

Необходимо рассчитать показатели EVA и MVA на базе фактических статистических данных в разрезе отраслей пищевой промышленности.

Также считаем важным в случае изучения процессов реструктуризации пищевой промышленности применение анализа «решетки ценности» продукции, его использование может существенно расширить возможности анализа бизнеса. Как известно, «цепочка ценностей», согласно концепции М. Портера, начинается с обеспечения сырьем и продолжается в процессе производства и реализации продукции (оптовой и розничной продажи продукта конечным потребителям). Анализ каждого этапа цепочки ценностей позволяет выявить «узкие места», определить возможности по снижению издержек. Традиционно этот анализ сосредотачивается на продукте в конце цепочки и на внутренних процессах компании, которые производят этот продукт.

Применение же «решётки ценностей» (содержание которой наиболее полно описано в трудах Ф. Пилу и М. Холвегу [3,4]) направлено на расширение рамок концепции Портера. Авторы данного метода предложили выполнять анализ бизнеса по трём измерениям: по вертикали – вверх по цепочке создания ценности в сторону поставщиков и вниз по цепочке создания ценности в сторону клиентов; по горизонтали – в рамках цепочки создания ценности, параллельно выполняемых компанией; по диагонали – в рамках цепочки создания ценности из смежных для компании областей бизнеса. Такой подход основан на понимании нелинейного характера бизнеса любого предприятия и более полном изучении эффектов от совместных действий предприятий отрасли, влияния поведения одних участников рынка на других, а также – особенностей отношений между различными компаниями, работающими в смежных отраслях экономики.

Думаем, что особое значение имеет правильная организация процесса диагностики и выбор соответствующих показателей для её проведения, после реализации которых становится очевидным начальное и конечное (желаемое) состояние объекта реструктуризации. Результаты такого комплексного анализа позволят с большей степенью достоверности обосновать и конкретизировать необходимый механизм реструктуризации, обеспечивающий повышение эффективности развития предприятий отрасли, прогрессивные структурные сдвиги.

Список литературы

1. Grant J. Foundations of economic value added. – Hoboken, New Jersey, 2003. – 324 p.
2. Holweg, M. and Pil, F.K. Theoretical Perspectives on the Coordination of Supply Chains, *Journal of Operations Management*, 2008 Vol. 26, No. 3, p. 389-406.
3. Holweg M., Disney, S., Holmström, J., and Småros, J. Supply chain collaboration: making sense of the strategy continuum. *European Management Journal*, 2005. 23(2): 170-181.
4. Вертакова Ю.В., Клевцов С.М. Диагностика уровня устойчивого развития промышленного комплекса на основе оценки добавленной стоимости// *Известия Юго-Западного государственного университета*. 2015. №4 (61). С. 79-85.

ЗАДАЧИ ИНТЕГРАЦИИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ИННОВАЦИОННУЮ СИСТЕМУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Белова Е.А.

аспирантка кафедры «Управление организацией в машиностроении»,
Государственный университет управления, Россия, г. Москва

В статье систематизированы задачи интеграции научной деятельности высших учебных заведений в российскую экономику.

Ключевые слова: инновационная экосистема высшего учебного заведения, научно-исследовательская деятельность, национальная инновационная система, коммерциализация инноваций.

На современном этапе развития экономики достижение стратегических целей долгосрочного развития Российской Федерации во многом связано с формированием в российских университетах эффективной инновационной экосистемы, рассматриваемой в рамках исследования как совокупность организационно-управленческих, технологических, социальных и политико-правовых условий, формирующих оптимальную среду, снижающую транзакционные издержки проведения научных исследований и разработок, и позволяющих осуществлять полный инновационный цикл с целью создания конкурентоспособной высокотехнологичной продукции отечественных предприятий и развития инновационного и интеллектуального потенциалов российской экономики, в том числе научно-образовательной сферы. Соответственно, задачи интеграции научно-исследовательской деятельности (НИД) высших учебных заведений в национальную инновационную систему (НИС) Российской Федерации должны, в первую очередь, формировать эффективную рыночную среду коммерциализации разработок в виде инновационных продуктов и услуг [2].

Задачей инновационной экосистемы является максимальное использование внутренних ресурсов ВУЗа по поддержке научных коллективов, осуществляющих интеграцию полученных научных результатов в национальной инновационной системе [3].

Формализация целей и задач интеграции НИД российских ВУЗов в НИС РФ в рамках концепции становления инновационной экономики, основанной на научных знаниях, необходима для взаимосогласования деятельности органов государственной власти, руководства предприятий и образовательных организаций.

В ходе работы автором разработана общая классификация задач интеграции результатов научно-исследовательской деятельности российских ВУЗов в национальную инновационную систему с точки зрения следующих критериев: целевой, структурный и технологический. Общая классификация задач интеграции результатов научно-исследовательской деятельности российских ВУЗов в национальную инновационную систему рассмотрена на рисунке.



Рис. Общая классификация задач интеграции результатов научно-исследовательской деятельности российских ВУЗов в национальную инновационную систему

В рамках приведённой классификации секторов деятельности российские университеты рассматриваются как инновационное «ядро», формирующее устойчивые социально-экономические взаимосвязи между системой образования и науки, промышленным производством и субъектами рынка высокотехнологичных товаров и услуг. Инновационные экосистемы российских ВУЗов позволяют реализовывать синергетические эффекты объединения в рамках инновационных проектов административных, материально-технических, кадровых и информационных ресурсов территории.

Согласно рекомендациям «Руководства Фраскати», задачи организаций, реализующих управление НИОКР, зависят от их вида согласно принятому на национальном уровне классификатору секторов деятельности и типов организаций. В Российской Федерации локальный классификатор секторов деятельности и типов организаций, утвержден постановлением Федеральной службы государственной статистики № 67 от 20 ноября 2006 года и содержит следующую классификацию секторов деятельности: государственный сектор, сектор высшего образования, предпринимательский сектор и сектор некоммерческих организаций.

На государственном уровне задачи интеграции научно-исследовательской деятельности российских ВУЗов в национальную инновационную систему РФ представлены в рамках следующих направлений:

- Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации;
- Приоритетные направления модернизации и технологического развития экономики России;
- Направления в рамках национальной технологической инициативы (группы «Рынки» и «Технологии»);

- Критические технологии для развития Российской Федерации;
- Специальности и направления подготовки высшего профессионального образования, соответствующие приоритетным направлениям технологического развития.

Основной задачей интеграции НИД ВУЗов в НИС РФ в рамках реализации национальной технологической инициативы является взаимосогласование ресурсного потенциала «новых рынков», «новых технологий», инновационной инфраструктуры российских ВУЗов и инфраструктуры развития.

Единство целей фундаментальной науки и экономических интересов при коммерциализации инноваций, а также их формализация на уровне задачи интеграции НИД российских ВУЗов в НИС РФ позволит обеспечить согласованность показателей эффективности ВУЗов и государственных программ развития науки и инноваций.

Список литературы

1. Постановление Федеральной службы государственной статистики от 20 ноября 2006 № 67 «Об утверждении Порядка заполнения и представления форм федерального государственного статистического наблюдения N 2-наука и N 2-наука (краткая) «Сведения о выполнении научных исследований и разработок»
2. Вахрушева, Н.И. Образовательный кластер как форма инновационного развития региона // Экономические науки, 2009. – №8 (57). – С. 385-387.
3. Пашкус, Н.А., Старобинская, Н.М., Бончукова, Д.А. Инновации в вузах: от продвижения до стратегии инновационного развития // Universum: Вестник Герценовского университета. – 2012. – №3. – С. 134-140.

ОСОБЕННОСТИ ЖИЛИЩНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ

Бельчук Е.В.

доцент кафедры национальной и региональной экономики, канд. географ. наук,
доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Мариен Л.С.

ведущий специалист кафедры национальной и региональной экономики,
канд. экон. наук, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Мельникова Д.М.

старший преподаватель кафедры национальной и региональной экономики,
канд. экон. наук, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются особенности обеспечения жильем населения городов численностью более 100 тыс. человек, расположенных на территории Центральной России. Проведенный сравнительный анализ данных по городам каждой когорты всего макрорегиона с аналогичными показателями по стране в целом и Западной зоне позволил вы-

явить условия неравнозначной жилищной обеспеченности городов с миллионным населением, расположенных на территории укрупненного района.

Ключевые слова: макрорегион, город, миграция, жилищная обеспеченность, ввод жилья.

Центральная Россия – крупнейший макрорегион России, историческое ядро государства, объединяющий 27 субъектов страны в географически зональное образование, избрание которого в качестве объекта исследования связано с усилением интереса к территориям, обладающим ресурсным и социально-экономическим потенциалом и определяющим их роль в пространственно организованной системе страны [5]. В настоящее время Центральная Россия занимает 6,5% площади Российской Федерации, где находятся 3 республики, 22 области и 2 города федерального значения, которые концентрируют на своей территории 37,1% всего населения и 41,4% общего числа ее городских жителей. Эти регионы создают 44,9 % производства ВРП и 48,7% выпуска продукции обрабатывающей промышленности, сосредотачивают 34,7% инвестиций в основной капитал, обеспечивают 38,4% поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему государства.

Отличительной особенностью Центральной России является сосредоточение на столь небольшой территории около $\frac{2}{5}$ всех городов страны, что обусловило почти шестикратное превышение плотности городских поселений по сравнению с общероссийскими значениями. Большинство из них относится к категории исторических городов, которые «...служили движущей силой экономического и социального развития» [9], появившихся в домонгольский период и на этапе становления централизованного русского государства предопределивших градостроительные процессы на этой территории. В начале XXI века в исторических городах макрорегиона концентрировалась половина жилого фонда. Создание значительного и достаточно благоустроенного жилья в городской среде Центральной России в последние десятилетия, затронувшее старые и новые городские поселения, обусловило незначительное снижение роли исторических городов в наличии жилого фонда [1].

В качестве предмета исследования были взяты города с населением более 100 тыс. человек, развернутая статистическая информация по которым появилась в 2002 г. [7] и обозначенные нами термином «ведущие», выступающие как динамические центры развития территории и имеющие решающее значение в формировании опорного каркаса расселения [6, 8].

В 2013 г. в Центральной России находилось 429 городов, в том числе 55 ведущих, против 426 и 52 в 2002 г. Эти изменения связаны с появлением новых малых городов в Калужской и Московской областях и выбытием из этой когорты поселений в Тульской области. Одновременно произошло включение в состав ведущих четырех городов Подмоскovie (Красногорск, Домодедово, Пушкино, Раменское) и переходов в Псковской области г. Великие Луки в категорию средних по численности населения городов.

Одной из важнейших социальных задач, связанной с созданием условий жизнедеятельности каждого члена общества является обеспечение его жильем, позволяющего судить об уровне экономического развития конкретного региона и качестве жизни населения [2]. Проблема жилищной обеспеченности населения города во многом связана с несоответствием растущих потребностей человека в жилье требуемого качества финансовым возможностям их удовлетворения, что отражает масштабы социального и регионального неравенства, сложившегося в предыдущие десятилетия [3].

Проведенное исследование (табл. 1) выявило некоторые особенности в жилищной обеспеченности населения ведущих городов Центральной России.

Таблица 1

**Жилищная обеспеченность населения
ведущих городов Центральной России в 2002-2013 гг.* (м²/чел.)**

Типы городов	Ведущие города РФ		Ведущие города Западной зоны страны		Ведущие города Центральной России	
	2002	2013	2002	2013	2002	2013
Ведущие города – всего в том числе с населением:	19,7	22,5	19,9	22,6	20,7	22,3
более 1 млн. человек	20,7	21,8	20,9	21,7	21,8	20,9
500 тыс. – 1 млн. человек	19,1	22,6	19,0	22,6	19,6	23,2
250 тыс. – 500 тыс. человек	19,2	23,0	19,4	23,6	19,2	24,1
100 тыс. – 250 тыс. человек	18,6	23,5	18,7	24,1	19,5	25,4

*Рассчитано авторами по данным Росстата

В 2002 г. жилищная обеспеченность в целом по макрорегиону превышала средние общероссийские значения по всем типам поселений, и лишь крупные города Западной зоны опережали по данному параметру аналогичные городские поселения изучаемого географически зонального образования. На это повлияло значительное увеличение обеспечения жильем городских жителей Северо-Запада, обусловленное в первую очередь продолжающимися депопуляционными процессами на этой территории.

К 2013 г. ситуация несколько изменилась, и уже средние значения жилищной обеспеченности населения по всем ведущим городам Центральной России уступали аналогичным показателям по стране и Западной зоне. Причем это ухудшение связано главным образом с городами-миллионниками.

Москва – единственный город с миллионным населением в Центральной России, где произошло сокращение обеспечения жителей жильем, что связано с одной стороны, с огромным миграционным притоком, с другой – с частичной переориентацией жилищного строительства на ближайшие районы Подмосковья.

За 2002-2013 гг. численность населения столицы официально возросла на 1725,6 тыс. человек, что превышает число горожан в городах-миллионниках Центральной России – Нижнего Новгорода (1272,7 тыс. чел.) и Воронежа (104,6 тыс. чел.). Число мигрантов в города макрорегиона с миллионным населением с 2010 г. превысило 700 тыс. человек, из которых половина отдала предпочтение Москве (табл. 2).

**Миграционные прирост населения
в города-миллионники Центральной России*, тыс. чел.**

Города	2010	2011	2012	2013	Всего за 2010-2013 гг.
Москва	86,7	59,1	105,8	108,8	360,4
Санкт-Петербург	36,8	58,6	74,1	100,0	269,5
Нижний Новгород	6,6	6,7	9,1	6,9	29,3
Воронеж	11,6	14,4	14,3	12,7	53,0

*Составлено авторами по данным Росстата

За десятилетие разрыв между максимальными и минимальными значениями жилищной обеспеченности населения по основным типам городов Центральной России увеличился, затронув в первую очередь большие города и города с миллионным населением. Исключение составили лишь крупнейшие города людностью от 500 тыс. до 1млн. человек (табл. 3). При этом неизменным остался перечень городских поселений с числом жителей менее 1 млн. человек, которые характеризуются минимальной жилищной обеспеченностью в своей типологической группе и расположенные на северо-востоке макрорегиона, что свидетельствует об устойчивости ситуации, которая складывается в разных городах Центральной России.

Таблица 3

**Разрыв в обеспеченности жильем разных типов
ведущих городов Центральной России**

Тип города по численности населения	2002 год			2013 год		
	Города с max значением	Города с min значением	Разрыв, в разгах	Города с max значением	Города с min значением	Разрыв, в разгах
Более 1 млн. человек	Москва	Нижний Новгород	1,17	Воронеж	Москва	1,35
500 тыс. – 1 млн. человек	Тула	Киров	1,14	Липецк	Киров	1,11
250 тыс. – 500 тыс. человек	Владимир	Чебоксары	1,14	Орел	Чебоксары	1,21
100 тыс. – 250 тыс. человек	Сергиев Посад	Новочебоксарск	1,47	Домодедово	Новочебоксарск	1,65

Появление Москвы в списке проблемных городов связано с усилением миграционного давления и существенным сокращением ввода жилья, обусловленное сокращением платежеспособного спроса населения в период экономического кризиса и дефицитом земель под застройку [4].

Расчеты, проведенные по этому параметру, показывают некоторое отставание за исследуемый период, которое стали демонстрировать города Центральной России по сравнению с городскими поселениями Западной зоны и страны в целом (рисунок). Во многом это связано с усилением внимания к развитию городов Восточной зоны, что позитивно скажется на закреп-

лении населения на обширных и слабозаселенных территориях, имеющих важное геостратегическое значение для страны.

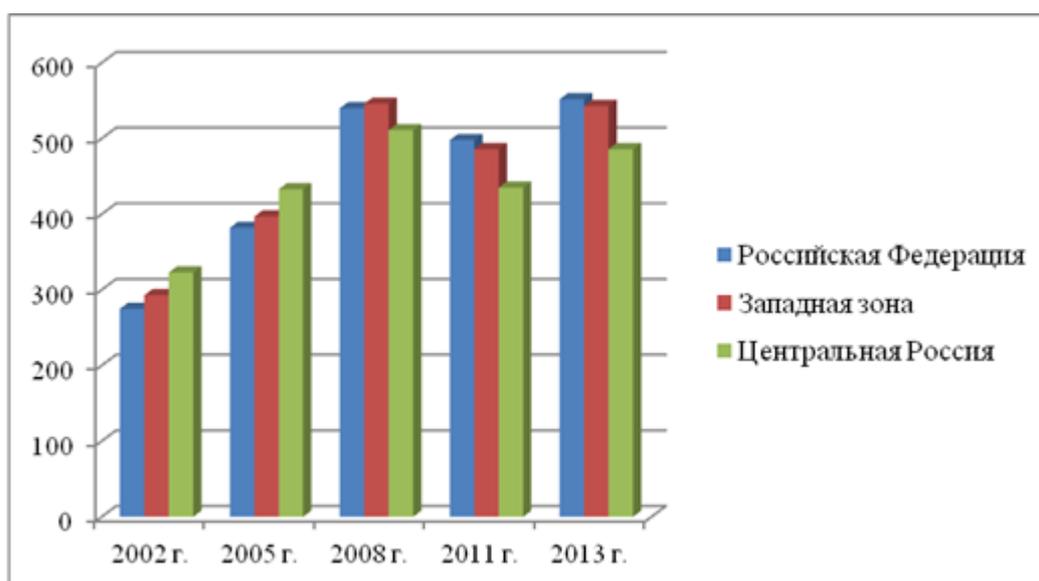


Рис. Ввод жилья в ведущих города РФ, Западной зоны и Центральной России на 1000 чел./ м²

Для ведущих городов Центральной России приоритетным должно стать:

- улучшение жилищной обеспеченности населения российской столицы;
- расширение ввода жилья в крупных и больших городах, где проживает четверть городского населения макрорегиона;
- решение проблемы обеспеченности населения жильем в ведущих городах Чувашской Республики и Кировской области.

Список литературы

1. Бельчук Е.В., Мариен Л.С. Исторические города Центральной России в формировании и развитии социальной инфраструктуры страны // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 38 (221). С. 50-56.
2. Бузылев В.В. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях / В.В. Бузылев, Л.Г. Селютин. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 335 с.
3. Бюллетень социально-экономического кризиса в России: выпуск 11, март 2016. – ac.gov.ru/files/publication/a/8353.pdf (дата обращения: 25.11.2016).
4. Зубаревич Н.В. Мониторинг развития крупных городов и региональных центров – www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/goroda.shtml (дата обращения: 20.11.2016).
5. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Реформы и регионы: Системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. – М.: ЛЕНАНД, 2012.
6. Мельникова Д.М. Крупные города как основа центрo-периферийного развития регионов Приволжского федерального округа. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М., 2016.
7. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2002-2013. – М.: Росстат.
8. Российское экономическое пространство: проблемы и перспективы реструктуризации: Монография / Под ред. Гришина В.И., Гагариной Г.Ю. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 187 с.
9. Экономическая география мирового развития. XX век / Под общей ред. Ю.Г. Липеца, В.А. Пуляркина, С.Б. Шлихтера. – СПб.: Алетейя, 2003. – 396 с.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К РЕГУЛИРОВАНИЮ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Воробьев А.А.

аспирант кафедры менеджмента,
Институт менеджмента, маркетинга и финансов, Россия, г. Воронеж

В статье дана характеристика системы регулирования интеграционного взаимодействия субъектов региональной инновационной деятельности. Рассмотрены ключевые компоненты системы регулирования интеграционного взаимодействия. Определены сильные стороны региона, позволяющие усилить интеграцию и способствующие развитию инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационная деятельность, интеграционное взаимодействие, системный подход, регулирование интеграционного взаимодействия, субъекты региональной инновационной деятельности.

Основными принципами построения системы регулирования интеграционного взаимодействия субъектов региональной инновационной деятельности являются: целевая направленность действий субъектов интеграции; гибкость интеграционного поля; способность к модульным преобразованиям; высокая скорость адаптации к трансформациям внешней и внутренней среды; логичность, обоснованность задач, решаемых в ходе управления; комплексность, т.е. охват широкого спектра проблем.

Ключевыми компонентами системы регулирования интеграционного взаимодействия субъектов региональной инновационной деятельности являются следующие [1, с. 94]:

- система правового обеспечения повышения эффективности региональной инновационной деятельности;
- разработка организационного механизма мобилизации для форсайтов инновационного развития;
- система мотивации региональной инновационной деятельности;
- мобилизация ресурсов интеграционного развития субъектов региональной инновационной деятельности.

Для повышения уровня интеграции наиболее важны процессы активизации и интенсификации взаимодействия исполнительных органов государственной власти и организаций сферы образования, исследований и разработок, опосредующие процесс воспроизводства новых знаний, их передачи (трансфера) и освоения.

Механизмом, позволяющим соподчинить деятельность исполнительных органов государственной власти и организаций, осуществляющих образовательную, а также научно-исследовательскую деятельность, является государственно-частное партнерство, генетической платформой которого служит интеграционное взаимодействие субъектов региональной инновационной деятельности.

Анализ субъектов инновационной деятельности Воронежской области показал наличие следующих сильных сторон, определяющих направления интеграции: 1. Географическое положение: 1.1. Граничит с экономически развитыми областями; 1.2. Расположена вблизи крупных транспортных магистралей; 2. Природные ресурсы: 2.1. Наличие значительных площадей плодородных земель, пригодных для сельскохозяйственного производства; 2.2. Наличие природных, ландшафтных ресурсов; 3. Население: 3.1. Высокий образовательный уровень населения; 3.2. Высокая профессиональная диверсификация трудоспособного населения; 4. Экономика: 4.1. Наличие плодородных земель способствующих интенсивному развитию сельскохозяйственного производства; 4.2. Возможность создания в регионе агропромышленного кластера; 4.3. Наличие участков, пригодных для инвестиций, промышленной, деловой и жилой застройки; 4.4. Сохранение традиционных для данного региона производств.

В целях реализации потенциала и возможностей развития региональной экономики на основе совершенствования интеграционного взаимодействия субъектов региональной инновационной деятельности необходим поиск схем и разработка механизмов инвестиционного обеспечения принимаемых субъектами экономики и управления решений.

Основными источниками финансирования инновационной деятельности, традиционно, выступают [2, с. 22]:

- прямые вложения в денежной форме в виде ценных бумаг, основных фондов, интеллектуальной и промышленной собственности, а также прав на них, которые реализуются на основании заключения партнерских соглашений о совместном ведении инновационной деятельности;

- использование лизинга и других способов и возможностей привлечения инвестиций.

Организационный механизм создания интеграционного взаимодействия включает в себя участников интеграции инновационной деятельности в регионе, взаимосвязи между ними, мотивацию участников и цели, преследуемые при создании поля интеграции [3, с. 36].

Для внедрения организационного механизма в регионах необходима целенаправленная работа: по привлечению помимо государственных потенциальных частных инвесторов; по созданию эффективной информационной системы, позволяющей осуществлять постоянный мониторинг потенциала научно-технических разработок, получать достоверную информацию о конъюнктуре и тенденциях рынка для планирования направлений инновационной трансформации экономики региона.

Список литературы

1. Преображенский Б.Г. Использование потенциала государственно-частного партнерства для развития вузовской научной сферы // Международный журнал экспериментального образования. – 2013, № 11. – С. 94-97.
2. Сироткина Н.В. Развитие сферы образования, исследований и разработок региона: приоритеты и перспективы / Н.В. Сироткина, А.Ю. Воробьев, И.Ю. Чупрова // Регион: системы, экономика, управление. – 2015. – № 3. – С. 20-27.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПАО «НИЖНЕКАМСКШИНА»

Галимова А.Ю.

Уральский государственный архитектурно-художественный университет,
Россия, г. Екатеринбург

Лозгачев И.А.

Уральский федеральный университет имени первого
Президента России Б.Н. Ельцина, Россия, г. Екатеринбург

В статье производится анализ деятельности предприятия ПАО «Нижекамскшина» в период с 2007 по 2015 год, а также рассматриваются его основные показатели деятельности. Исследуется влияние различных факторов на деятельность предприятия, выявляются закономерности изменения доли рынка по годам. Рассматривается структура рынка предприятия по годам, начиная с 2007. Рассматривается состояние основных фондов и уровень загруженности производственных мощностей. Оценивается степень влияния факторов на результат деятельности предприятия – прибыль.

Ключевые слова: шинная промышленность в России, доля рынка, сегменты, комплектация, вторичный, экспорт, ПАО «Нижекамскшина», автомобильные шины, анализ деятельности, основные фонды, использования производственных мощностей.

ПАО «Нижекамскшина» (Нижекамский шинный завод) – крупнейшее предприятие холдингового типа с многолетней историей, занимающееся производством автомобильных шин в Российской Федерации и странах СНГ. Территориально предприятие располагается в относительно спокойной политической и экономической зоне России в Республике Татарстан, в г. Нижнекамске. В роли управляющей компании выступает «Татнефть-нефтехим», координирующая весь процесс от поставок сырья до реализации готовой продукции.

Предприятие производит автомобильные шины марок КАМА – бюджетный сегмент, КАМА EURO – средний ценовой сегмент, Viatti – премиальный сегмент. В ассортименте более 250 товарных позиций шин, при этом активно ведется разработка и освоение массового производства новых шин Научно-техническим центром «Кама», находящимся также в составе холдинга.

Основные партнеры предприятия на 2015 год представлены в таблице 1.

Таблица 1

Партнеры предприятия ПАО «Нижекамскшина»

Осуществляемая деятельность	Партнер
1	2
Поставки оборудования и оснастки	Фирма «VMI», Голландия Фирма «Konstrukta Industry a.s.» Словакия, Тренчин Фирма «Herbert», Германия ОАО «Нижекамский механический завод»

1	2
	ОАО «Бугульминский механический завод», г. Бугульма ЗАО «Ярполимермаш-Татнефть», г. Ярославль ЗАО «Тамбовполимермаш», г. Тамбов ОАО «НПП «Большевик», г. Киев
Каучуки	ОАО «Нижнекамскнефтехим», г. Нижнекамск ОАО «Ефремовский завод синтетического каучука», г. Ефремов ОАО «Синтез-Каучук», г. Омск ОАО «Омский каучук», г. Омск ОАО «Воронежсинтезкаучук», г. Воронеж
Регенерат	ЗАО «Волжский шиноремонтно-регенератный завод», г. Волжский
Техуглерод	ОАО «Нижнекамсктехуглерод», г. Нижнекамск
Металлокордная продукция	РУП «БМЗ», г. Жлобин ЗАО «Уралкорд», г. Магнитогорск
Корд	ОАО «ГродноАзот» ПТК «Химволокно» ОАО «КуйбышевАзот», г. Тольятти «Кордарна», Чехия «Миликен», Бельгия «Корса», Турция «Сикрем», Италия
Капитальный ремонт оборудования	ОАО «Нижнекамский механический завод» ООО «Камэнергоремонт» ООО «Нижнекамск Энергоремонт» ООО «Энергошинсервис»
Сервисное обслуживание	ООО «УК «ТН-ТрансСервис»; ООО «Кама-Логистик Транс»; Управление ТатАИСнефть ОАО «Татнефть»; Управление ТатАСУнефть ОАО «Татнефть»; ООО «Татинтек»
Энергоресурсы	ОАО «Татэнергосбыт»; ОАО «ТГК-16»; ОАО «Станция очистки воды – Нижнекамскнефтехим»; ОАО «Нижнекамскнефтехим»; ОАО «Нижнекамсктехуглерод»; ООО «Татнефть-АЗС Центр»

Основные рынки (по значимости): вторичный (целевой), комплектация, экспорт. Доля каждого из рынков представлена в таблице 2, по данным предоставленным предприятием [3]. География экспортных поставок насчитывает 36 стран по данным на 2015 год.

Таблица 2

Структура рынка ПАО «Нижнекамскшина»

Год	Россия (Вторичный)		Россия (Комплектация)		Экспорт		Всего, тыс. шт.
	%	Тыс. шт	%	Тыс. шт.	%	Тыс. шт	
2007	57,1	7088,9	22,0	2731,3	20,9	2594,7	12414,9
2008	53	6294,8	29	3444,3	18	2137,8	11877
2009	56,5	5329,5	20	1886,6	23,5	2216,7	9432,8
2010	59,1	6472,5	21,4	2343,7	19,5	2135,6	10951,8
2011	56,1	5528,9	24,3	2394,9	19,6	1931,6	9855,6
2012	51,4	5297,3	29,8	3071,2	18,8	1937,5	10306,1
2013	55	5598,8	25	2544,9	20	2035,9	10179,6
2014	61	5466,1	20	1792,2	19	1702,5	8960,8
2015	57	5283,2	16,6	1538,6	26,4	2446,9	9268,7

Для оценки и прогнозирования деятельности предприятия необходимо выделить наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на предприятие. Авторами работы, посвященной совершенствованию механизма оценки деятельности корпоративных структур в регионе, Г.К. Габдуллиной, И.З. Гафиятовым, Р.Р. Хайдаровым выявлены следующие наиболее значимые показатели, влияющие на результат деятельности предприятий – выручку: уровень развития региона (X1), состояние основных фондов (X2), доля рабочих в общей численности персонала (X3), производительность труда (X4), величина оборотных средств (X5), величина дебиторской задолженности (X6), материальные затраты (X7), амортизационные отчисления (X8), запасы (X9), трудовые затраты (X10), величина заемного капитала (X11) (рисунок) [1, с. 164].

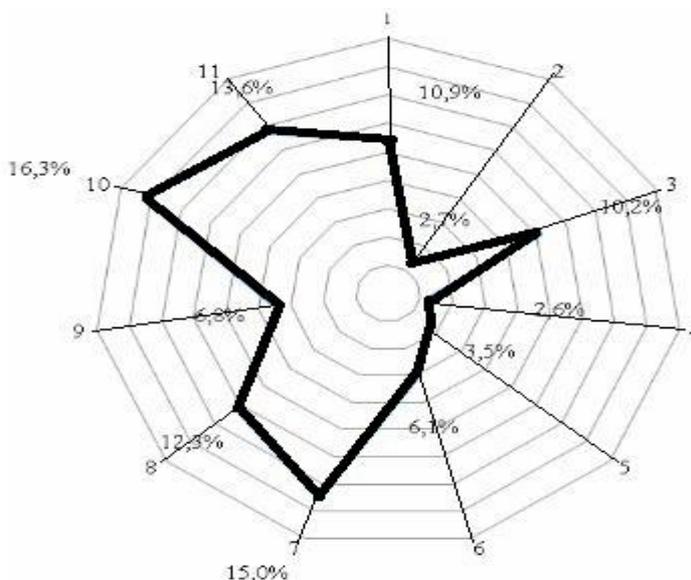


Рис. Оценка влияния факторов (показателей) на результат деятельности ПАО «Нижнекамскшина»

Представленные на рисунке результаты свидетельствуют о том, что уровень развития региона (10,9%), доля рабочих в общей численности персонала (10,2%), материальные затраты (15%), амортизационные отчисления (12,3%), трудовые затраты (16,3%), величина заемного капитала (13,6%) оказывают существенное влияние на эффективность деятельности предприятия ПАО «Нижнекамскшина». Высокий уровень развития региона обусловлен политикой правительства региона, а именно государственной поддержкой промышленности в Республике Татарстан [2, с. 103].

В отечественной практике промышленных предприятий состояние основных фондов считается удовлетворительным при степени износа менее 50%. Как видно из таблицы 3, в ПАО «Нижнекамскшина» уровень износа основных фондов значительно превышает оптимальные значения [1, с. 165].

**Динамика состояния основных фондов,
показателей использования производственной мощности
на ПАО «Нижнекамскшина» на фоне среднегодовой мощности организаций,
производящих шины в России**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент износа основных фондов	0,686	0,698	0,684	0,698	0,757	0,687	0,636
В том числе активной части основных фондов	0,855	0,866	0,832	0,822	0,878	0,819	0,738
Коэффициент использования производственной мощности	97,7	76,8	85,3	87,9	92,0	84,8	74,7
Среднегодовая мощность организаций по производству шин в России (по данным РСЕ)	–	–	82	78,2	74	73,7	69,6

Повышение использования производственной мощности предприятия возможно при пересмотре его инвестиционной политики, направленной в настоящее время на создание новых производств, а не на обновление и модернизацию действующего оборудования.

В результате исследования можно сделать вывод. Предприятие ПАО «Нижнекамскшина» является стабильным конкурентоспособным отечественным предприятием с многолетней историей. Уровень износа основных фондов предприятия значительно превышает оптимальные значения, в ближайшее время необходимо провести модернизацию или обновление действующего оборудования, иначе это может сказаться на качестве и объемах выпускаемой продукции. Устаревшее оборудование не позволяет вести эффективно инновационную деятельность на предприятии, в результате этого предприятие также может сдать позиции на рынке шин.

Предприятие может рассчитывать на поддержку правительства, так как имеет огромное значение для всей страны в целом и является градообразующим.

Список литературы

1. Габдуллина Г.К., Гафиятов И.З., Хайдаров Р.Р. Совершенствование механизма оценки деятельности корпоративных структур в регионе // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 2 (58). – С. 162-166.
2. Отчет о деятельности органов исполнительной власти Республики Татарстан за 2015 год / Государственный совет Республики Татарстан. – 2016. – 286 с.
3. Годовые отчеты ПАО «Нижнекамскшина». Электронный ресурс [<http://shinakama.tatneft.ru/raskritie-informatsii/>].

МЕТОДИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСХОДОВ НА ПРОДАЖУ В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ТОРГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Гамм М.В.

студентка 4 курса факультета корпоративной экономики и предпринимательства,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Расходы на продажу являются одним из факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия, что повышает заинтересованность в грамотном ведении учета расходов на продажу. Проблема становится актуальной для большинства организаций, особенно осуществляющих торговую деятельность, где большую долю расходов составляют расходы на продажу. В статье рассматриваются методические основы и практические рекомендации по учету расходов на продажу предприятий торговли.

Ключевые слова: расходы на продажу, статьи затрат, распределение расходов на продажу, средний процент.

В современной экономической ситуации для любого предприятия актуально совершенствовать управление имеющимися ресурсами, а также оптимизировать управление привлеченными внешними ресурсами. Для принятия управленческого или финансового решения необходима правильно структурированная и аналитически верная информация.

Значительную часть расходов, в частности, в организациях, осуществляющих торговую деятельность, составляют расходы на продажу, являющиеся одним из оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, непосредственно влияющих на финансовые результаты деятельности.

К расходам на продажу можно отнести расходы, которые возникают в связи с реализацией продукции, товаров, работ или услуг. Вместе с производственными расходами, расходы на продажу (коммерческие) образуют полную себестоимость продукции.

Учет расходов на продажу должен быть основан на принципах единства учетной номенклатуры, при соблюдении которого обеспечивается сопоставимость расходов, а также единство их учета; оценки товаров по себестоимости, предполагающим деление и учет издержек в соответствии с тем, что часть их относится к товарам, реализованным в течение месяца, а часть – к остатку товаров; адекватности отчетного периода, когда обеспечивается отнесение расходов и доходов к периодам, к которым они действительно относятся [6].

В целях анализа состава и структуры расходов на продажу учет ведут по элементам затрат (материальные расходы, расходы на оплату труда и др.),

а также по статьям затрат с целью расчета себестоимости каждого отдельного вида продукции (работы, услуги), а также выявления резервов снижения данных затрат. Перечень статей затрат организация устанавливает самостоятельно; рекомендуемый перечень номенклатуры статей издержек обращения включает: транспортные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, расходы на аренду и содержание зданий и оборудования, амортизация основных средств, расходы на ремонт основных средств, расходы на топливо и электроэнергию, расходы на хранение (переработку, подсортировку) и упаковку товаров, расходы на рекламу, затраты по оплате процентов за пользование займом, потери товаров и технологические отходы, расходы на тару, а также прочие расходы [3].

Согласно ПБУ 5/01 организации, осуществляющие торговую деятельность, могут затраты по заготовке и доставке товаров до центральных складов (баз), производимые до момента их передачи в продажу, включать не в фактическую себестоимость товаров (дебет счета 41 «Товары»), а в состав расходов на продажу (дебет счета 44 «Расходы на продажу») [1].

Для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг, планом счетов и инструкцией по его применению предусмотрен счет 44 «Расходы на продажу» [2].

Таким образом, расходы на продажу накапливаются по дебету 44 счета, а списываются с кредита счета 44 полностью или частично на счет 90 «Продажи». При частичном списании они подлежат распределению. В торговых организациях распределяются расходы на транспортировку – между реализованным товаром и остатком товара на конец месяца.

Для того чтобы определить сумму транспортных расходов, относящихся к остатку товара на конец месяца, используют средний процент транспортных расходов. Методика расчета представлена следующим образом:

- суммируются транспортные расходы на остаток товаров на начало месяца и произведенные в отчетном месяце;
- определяется сумма товаров, реализованных в отчетном месяце, и остатка товаров на конец месяца;
- отношением определенной суммы издержек обращения и производства к сумме реализованных и оставшихся товаров определяется средний процент издержек обращения производства от общей стоимости товаров;
- умножением суммы остатка товаров на конец месяца на средний процент указанных расходов определяется их сумма, относящаяся к остатку не реализованных товаров на конец месяца [5, с. 193-194].

Коммерческие расходы, относящиеся к реализованной продукции, в бухгалтерском учете списываются записью:

- Д 90 «Продажи» – К 44 «Расходы на продажу».

Коммерческие расходы, относящиеся к остатку неотгруженной (нереализованной) продукции, остаются на счете 44 «Расходы на продажу», а при составлении баланса отражаются по статье «Прочие запасы, затраты».

Таким образом, возникающий переходящий остаток коммерческих расходов необходимо учитывать при последующем их распределении. Вместе с тем в распределении коммерческих расходов возникают две стадии: на первой они распределяются между отдельными видами продукции, а на второй – между реализованной продукцией и остатком неотгруженных, еще нереализованных изделий.

Принятие управленческих решений невозможно без анализа существующих издержек, а также планирования их объема на перспективу. Задачи анализа расходов на продажу состоят в том, чтобы дать общую оценку выполнению плана в целом, а также в разрезе статей, установить факторы и величину их влияния на расходы на продажу, а также разработать план по мобилизации резервов, выявленных в ходе анализа. Существует несколько основных путей оптимизации расходов на продажу, в частности, увеличение объема продаж, а также повышение цены реализуемых товаров [4].

Таким образом, тщательный контроль расходов на продажу, умелое и грамотное ведение учета расходов, в числе которых расходы на продажу, становится важнейшим фактором процветания предприятия в условиях рыночной экономики при жесточайшей конкуренции.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/2001) (утв. приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44н, с изм.и от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н) // Доступ из СПС «Консультант плюс»
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению (утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, с изм. от 07.05.2003 № 38н, от 18.09.2006 № 115н, от 08.11.2010 №142н) // Доступ из СПС «Консультант плюс»
3. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях торговли и общественного питания (утв. Роскомторгом 20.04.1995 N 1-550/32-2) (Документ утратил силу с 1 января 2002 года) // Доступ из СПС «Консультант плюс»
4. Махмутова Э.М. Бухгалтерский финансовый учет расходов на продажу в производственных и торговых организациях // Проблемы современной экономики: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). – Челябинск: Два комсомольца. 2015. С. 63-65.
5. Бухгалтерский учет: Учебник /Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2015. – 512 с.
6. Кузнецова И.М. Учет расходов на продажу / И.М. Кузнецова // Сфера услуг: инновации и качество. 2012. №6. С. 11-19.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Гарбуз Е.М.

студентка факультета управления и предпринимательства,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Юрьева О.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, к.э.н., доцент,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Данная статья посвящена рассмотрению концептуальных основ управленческого учета, его роли и значении в управлении организацией, выделены виды управленческого учета и обозначены инструментарии принятия бизнес решений.

Ключевые слова: управленческий учет, стратегический учет, тактический учет, ситуационное моделирование управления.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, предприятия подвергаются сильной конкуренции. Ситуация на мировом рынке предполагает принятие руководителями незамедлительных действий, которые должны способствовать увеличению эффективности работы предприятия. Такие решения, принимаются на основе работы специалистов (экономистов, финансовых аналитиков, бухгалтеров, службы маркетинга), анализирующих рынок, которые предполагают возможные варианты и направления действий в той или иной ситуации. Для этого обрабатывается огромный объем информации: статистические, производственные, финансовые данные, результаты маркетинговых исследований и т.п. Также немаловажным аспектом является информация, полученная от инвесторов, кредиторов, налоговых органов, покупателей продукции, и, несомненно, самих конкурентов.

Анализируемая информация должна соответствовать некоторым требованиям:

1. Адресность (внутрипроизводственная информация предоставляется определённым управляющим);
2. Оперативность (предоставляется своевременно и в сжатые сроки);
3. Достаточность (предоставляется в полном объеме, необходимом для принятия решения);
4. Истинность или достоверность (доказательность и обоснованность) и надежность (определяется источником получения, качеством технических средств измерения и контроля, технологии получения, обработки и хранения управленческой информации);
5. Полезность (указывает на сферы потенциального риска и способствует объективной оценке работы предприятия);
6. Экономичность (целесообразно, если ценность полученных данных для управления выше стоимости их получения);

7. Организованность (уровень технологии формирования информации, понятность и удобство ее предоставления, правильность оформления).

Можно сделать вывод о том, что управленческий учет – подсистема бухгалтерского учета, которая обеспечивает сотрудников предприятия информацией, применяемой для планирования, управления и контроля над его деятельностью [1].

Управленческий учет – это система, охватывающая все виды информации для внутреннего пользования сотрудниками предприятия и обеспечивающая оперативное принятие решений. В данной системе осуществляется поиск путей эффективного использования и управления ресурсами, контроль над качеством и объемом выпуска продукции, определяется и сопоставляется финансовые результаты с затратами по всем видам выпускаемой продукции, оценивается экономическая эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Руководству предприятия приходится сталкиваться с принятием сложных и ответственных решений, таких как планирование деятельности предприятия и координация действий подразделений, разработка вариантов альтернативного использования ресурсов, обоснование и принятие управленческих решений тактического и стратегического характера. Для этого требуется постоянное совершенствование учетной системы предприятия, овладение методами планирования, учета и контроля над объектами предприятия согласно требованиям современного управления.

А.В. Глушко и А. Апчерч в своих исследованиях акцентируют внимание на три уровня иерархии информации: (стратегический, тактический, операционный), соотносимые с уровнями управления [2].

Стратегический управленческий учет ориентирован на представление руководству оценочной информации о внешнем окружении для поиска, а также использования внутренних возможностей, чтобы предприятие могло достичь устойчивой конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Учет направлен на сбор сведений об изменениях во внешней среде, которые способны снизить ее неопределенность. Он призван обеспечивать адаптацию предприятия к неожиданным и быстрым ее изменениям. Однако информация довольно приблизительна, агрегирована и в большинстве своем носит неопределенный характер, но в тоже время способствует решению неструктурированных задач, основной из которых является сравнение происходящих во внешней среде изменений с существующим потенциалом компании.

Тактический уровень управленческого учета обеспечивает информацией о средствах, с помощью которых стратегические цели, планы и решения преобразуются в действия среднего руководящего звена. В сравнении со стратегическим уровнем, временной диапазон здесь короче, в общем случае один год, точность – гораздо выше, а спектр информации – уже.

Оперативный управленческий учет предназначен для быстрого реагирования на существенные отклонения фактических параметров объекта учета от заданных. В краткосрочном периоде состояние бизнес-среды определено, но ресурсы строго ограничены и требуют эффективного использования. Стабильность ситуации позволяет осуществлять выбор наилучшего варианта

действий из ограниченного круга альтернатив и применять методы прогнозирования. Оперативная информация является гораздо более узкой, в большей степени внутренней, детальной и точной.

Таким образом, управленческий учет приобретает ситуационный характер, так как моделирует различные хозяйственные ситуации в виде денежных потоков, изменения собственности, изменения чувствительности к резервной системе. По мнению О.А. Юрьевой, ситуационная модель может быть построена по данным финансового учета и отчетности. Учет целесообразно осуществлять на базе использования механизмов производных балансовых отчетов и прогнозирования в течение года таких процессов, как денежные потоки, дебиторская и кредиторская задолженность, чистые активы, глобальный финансовый результат, хеджирование, страхование. При этом определяющую роль играет бухгалтерское бюджетирование, т.е. планирование сугубо бухгалтерских агрегированных и отчетных показателей, и прежде всего – бухгалтерского баланса и его производных форм, т.е. нулевых, органических, актуарных, дифференциальных и других производных балансовых отчетов [3].

В заключении можно сделать вывод, что управленческий учет как система представляет собой стратегический, тактический и оперативный уровни информационного сопровождения процесса принятия соответствующих решений, раскрывает механизм их взаимодействия и возможности инструментального обеспечения этого процесса.

Список литературы

1. Дусаева Е.М. Бухгалтерский управленческий учёт: теория и практические задания: учебное пособие / Е.М. Дусаева, А.Х. Курманова. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 288 с.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика : пер. с англ. / А. Апчерч ; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. Юрьева О.А. Организация управленческого учета на предприятиях сферы услуг с использованием ситуационного моделирования / О.А. Юрьева. //Аудит и финансовый анализ – Москва: ООО «ДСМ Пресс», 2008. – №3. – С.74-81.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Гимбицкая Т.Д.

студентка факультета экономики и права,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Бельчук Е.В.

доцент кафедры национальной и региональной экономики, канд. геогр. наук,
доцент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются проблемы кадровой обеспеченности системы здравоохранения на региональном уровне. Дается оценка потенциала медицинских учреждений

Республики Татарстан, анализируется место региона в системе здравоохранения РФ, показаны действующие на территории региона государственные программы по привлечению медицинского персонала и решению проблемы кадровой обеспеченности, приведена их результативность.

Ключевые слова: регион, здравоохранение, кадровый потенциал, государственные программы.

Система здравоохранения занимает важное место в экономике региона, обеспечивая воспроизводство населения, здоровье граждан, способствует восстановлению работоспособности лиц и увеличению предложений на рынке труда.

Состояние здравоохранения и оказание медицинских услуг во многом характеризует кадровое обеспечение отрасли, которое остается достаточно стабильным, несмотря на весь круг проблем, связанных с финансированием отрасли и недостатком средств на достойную оплату труда. Занятость в отрасли составляет 4,5 млн. человек (6,7% занятых в экономике) и имеет некоторую территориальную специфику, обусловленную особенностями расселения населения и направленностью хозяйственной деятельности. На макроуровне наибольшую занятость населения в сфере здравоохранения демонстрируют Южный, Северо-Кавказский и Сибирский федеральные округа, что связано со специализацией на курортном хозяйстве первых двух и дисперсности городских и сельских поселений в третьем. Лишь в Приволжском федеральном округе доля занятых в системе здравоохранения соответствует общероссийскому значению. При этом только в Республике Татарстан самая низкая занятость в этой отрасли по сравнению с другими 13 субъектами, входящими в округ.

В последние десятилетия наблюдаются разные тенденции в изменении численности отдельных профессиональных групп (табл. 1), что соответствует общероссийским трендам, связанным с реализацией мероприятий, направленных на реформирование отрасли.

Таблица 1

Кадровое обеспечение системы здравоохранения в Республике Татарстан¹

	Единицы измерения	1990	2000	2010	2014	2014г в % к 1990г
Врачи	Тыс. человек	14,2	16,7	16,7	16,2	114,1
	На 10 000 человек населения, человек	38,6	44,2	44,2	42,1	109,1
Средний медицинский персонал	Тыс. человек	44,2	46,1	40,3	41	92,7
	На 10 000 человек населения, человек	120,3	121,8	106,5	106,4	88,4

Вместе с тем абсолютные показатели не в полной мере отражают ситуацию, которая складывается с обеспечением врачами и средним медицинским персоналом в регионе. Относительные показатели (пересчет на 10 000 человек населения) свидетельствуют об игнорировании особенностей демо-

¹ Составлена по данным Росстата

графического развития Республики Татарстан, т.е. организация медицинской помощи в регионе не успевает должным образом реагировать на естественное и механическое движение населения.

Возникшие проблемы в обеспечении системы здравоохранения региона профессионально подготовленными кадрами усугубляется процессом концентрации среднего медицинского персонала в городах с населением более 100 тыс. человек [2], который в определенной степени компенсирует нехватку врачей в городских поселениях разной людности (табл. 2).

Таблица 2

Роль городов Республики Татарстан с численностью населения свыше 100 тыс. человек в кадровом потенциале здравоохранения, % к региону

	Врачи		Средний медицинский персонал	
	2002	2013	2002	2013
Города всего	79,73	42	63	62,37
в т.ч. с численностью населения:				
более 1 млн. человек	56,27	22,08	32,93	36,42
500 тыс. – 1 млн. человек	11,25	11,01	13,14	13,25
100 тыс – 250 тыс человек	12,21	8,91	16,93	12,7

Нагрузка на работников здравоохранительной системы огромна, особенно на врачей, что говорит о необходимости принятия мер в области кадровой политики по привлечению новых кадров, стимулированию ныне работающих на продолжение деятельности в государственных учреждениях.

Таблица 3

Нагрузка на работников сферы здравоохранения в Республике Татарстан [5]

	2005	2010	2014
Численность населения на одного врача	222,6	226,5	237,6
Численность населения на одного работника среднего медицинского персонала	87,6	93,9	94

Республика Татарстан отличается инновационным подходам к решению многих проблем. Министерство здравоохранения Татарстана считает «устранение кадрового дефицита в отрасли здравоохранения» [3] как одно из приоритетных направлений своей деятельности. В данном регионе осуществляется несколько программ, которые помогают бороться с проблемой кадровой обеспеченности сферы здравоохранения, среди которых:

- 1) Программа «Земский доктор», реализованная в 2012-2013 гг., благодаря которой более 200 молодых специалистов уехали в районы Татарстана [1];
- 2) Программа по предоставлению компенсационных единовременных выплат, которая привлекала 258 врачей на работу в сельскую местность в период 2012-2014 гг [4];
- 3) Программа предоставления грантов Правительства Республики Татарстан, по которой прибывшим на работу врачам в Татарстан в 2014 году предоставлялся грант в размере 500 000 руб. (положительный эффект данной программы прослеживается по приведенным выше статистическим данным).

Подобные гранты были получены 287 врачами, 53 из которых являются представителями наиболее дефицитных медицинских специальностей [4];

4) Министерством здравоохранения Республики Татарстан выдаются целевые направления для поступления;

5) Социальная программа адресной подготовки врачей для муниципальных образований, реализующаяся с 2012 года.

Дальнейшее улучшение в области кадрового обеспечения системы здравоохранения Республики Татарстан предполагает: повышение престижности профессии медицинского работника, формирование систем «управления кадровым потенциалом здравоохранения в Республике Татарстан с учетом структуры региональной потребности в медицинских кадрах, их оптимального размещения и эффективного использования» [6], достижение «полноты укомплектованности медицинских организаций медицинскими работниками» [6], улучшение материального состояния работников (повышение уровня оплаты труда).

Список литературы

1. Врач на миллион: кто он земский доктор в Татарстане? // Аргументы и факты: еженед. интернет-издание. 2014. 29 апреля. URL: <http://www.kazan.aif.ru/health/treatment/1158778> (дата обращения: 27.11.2016).

2. Мельникова Д. М. Крупные города как основа центрo-периферийного развития регионов Приволжского федерального округа. – Автореферат диссертации на соиск. уч. ст. канд. экон. наук, М.: 2016. – 24с.

3. Обзорно-аналитический проект Татар-Информ: <http://ati-times.tatar-inform.ru/>

4. Официальный сайт Министерства здравоохранения Республики Татарстан: <http://minzdrav.tatarstan.ru/>.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru/>

6. Постановление от 1 июля 2013 года №461 «Об утверждении государственной программы развития здравоохранения Республики Татарстан до 2020 года» // <http://docs.cntd.ru/document/463303996>

7. Смольянинова Е. Н., Просалова В. С. Проблема кадрового обеспечения системы здравоохранения и пути ее решения на примере Приморского края // Фундаментальные исследования. – 2014. – №10-5. – С. 968-972.

8. Шубцова Л. В., Махнова Н. А. Проблемы кадрового обеспечения региональной системы здравоохранения // Фундаментальные исследования. – 2014. – №12-11. – С. 2434-2439.

ВНЕШНИЕ САНКЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БЮДЖЕТ РОССИИ

Горохова С.В.

студентка факультета экономики, Сибирский институт управления,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Новосибирск

В статье даётся оценка влияния санкций на экономику России и проблемы, возникающие при формировании её бюджета. Автором анализируется влияние санкций на бюджет страны и возможные выходы из кризиса.

Ключевые слова: санкции, рецессия, дефицит, профицит, бюджет.

Экономические санкции являются инструментом воздействия на бюджет страны. Государство, на которое налагаются санкции сталкивается с ограничением импорта и экспорта товаров и инвестиций, что влияет на экономику всей страны.

В течение последних лет Россия живёт в новых экономических условиях. Самые яркие изменения в экономике России связаны с введением санкций руководством США, к которым присоединились страны Евросоюза.

Предпринятые правительством за последние два года ответные экономические меры, сокращение расходов бюджета в реальном выражении и рекапитализацию банков, наряду с использованием средств Резервного фонда – облегчили процесс адаптации экономики [1].

В условиях падения реальных доходов, внутренний спрос остается низким, а рецессия, начавшаяся в III квартале 2014 года, продолжилась в первом полугодии 2016 года. Однако, благодаря ответным мерам экономической политики России, в первом полугодии 2016 года реальный ВВП сократился на 0,9% к соответствующему периоду предыдущего года, по сравнению с -3,7% в 2015 году, началось восстановление основных экономических и финансовых тенденций и показателей.

Инфляция за период с января по октябрь 2016 года составила 7,4% – это более чем вдвое ниже уровня в 15,9% за аналогичный период 2015 года.

Банковский сектор в целом стабилизировался. Консолидированный бюджет субфедеральных органов власти, за первые восемь месяцев 2016 года был сведен с профицитом. В мае – впервые с 2013 года – правительство успешно разместило 10-летние еврооблигации на сумму 1,75 млрд долларов США с эффективной процентной ставкой в 4,75%. Платежный баланс остается стабильным [2].

Однако банковский сектор, несмотря на стабильность, остается уязвимым к макроэкономическим рискам, обусловленным низкими темпами экономического роста и слабым спросом. Резервный фонд, средства которого будут исчерпаны в 2017 году, в настоящее время испытывает серьезную нагрузку. Но несмотря на это можно утверждать, что в целом ситуация выглядит позитивно и что российские ведомства умело справляются с многочисленными шоками, хотя их действия и носят реагирующий характер.

Дефицит федерального бюджета вырос в 2016 году. Несмотря на сокращение расходов бюджета в начале 2016 года, за первые 9 месяцев 2016 года дефицит федерального бюджета увеличился. В настоящее время он составляет 2,6% (по сравнению с 1,1% за первые 9 месяцев 2015 года). Это объясняется тем, что сокращение расходов лишь частично смогло компенсировать не высокие доходы, обусловленные более низкой ценой на нефть. По мере дальнейшего опережающего роста расходов по сравнению с доходами в течение четвертого квартала 2016 года ожидается, что в конце года дефицит увеличится до 3,7%.

В октябре 2016 правительство России одобрило проект федерального бюджета на 2017–2019 годы. Основным финансовый документ страны составлен на основе консервативного прогноза с учётом санкционного режима,

цены на нефть в \$40 и дефицитом в почти 3 трлн рублей, на покрытие которого пойдёт остаток средств из Резервного фонда. В предстоящие три года под сокращения попадут почти все статьи расходов, кроме социальных.

В следующем году Резервный фонд – будет полностью исчерпан на покрытие дефицита бюджета. В 2017 году этот показатель составит 2 трлн 745 млрд рублей (3,2% ВВП), в 2018 – 1 трлн 989 млрд рублей (2,2% ВВП), в 2019 – 1 трлн 139 млрд рублей (1,2% ВВП).

Так, в бюджете на 2017-2019 годы заложена стоимость барреля нефти в \$40 и 4-процентный уровень годовой инфляции. Правительство ожидает, что в следующем году доходы составят 13 трлн рублей, расходы – более 16 трлн рублей.

Сложившаяся ситуация образовалась за счёт введения санкций и падения цен на нефть, которую удалось перекрыть благодаря Резервному фонду. В 2017 году средства фонда будут полностью исчерпаны. Но уже в 2020 году Минфин намерен вернуть бюджетное правило, которое определяло максимальный уровень расходов государства из расчёта стоимости нефти. Если цена барреля превышала установленный тариф, то эти доходы перечислялись в Резервный фонд [3].

Новые принципы построения бюджета будут более консервативными и в будущем помогут снизить зависимость российской экономики от колебаний цен на нефть.

Министерство финансов оставит на 2017-2019 годы 13-процентную ставку НДС, а также традиционные отчисления для работодателей (30%) в Пенсионный фонд Российской Федерации, фонды обязательного медицинского страхования и фонд социального страхования Российской Федерации.

Финансирование Министерства обороны в 2017 году предлагается сократить на 3% по сравнению с 2016 годом – до 1 трлн 546 млрд рублей. На следующий год расходы по статье «национальная оборона» заложены на уровне в 949 млрд рублей против около 1 трлн рублей в 2016 году (сокращение примерно на 5,5%). На статью «национальная безопасность и правоохранительная деятельность» Минфин определил 1 трлн 270 млрд рублей против 1 трлн 314 млрд рублей в 2016 году (минус 3,3%).

Предполагается постепенно снижать расходы на агропромышленный комплекс: в 2017 году – 204 млрд рублей, в 2018 – 198 млрд рублей, в 2019 – 194 млрд рублей.

В будущем году правительство намерено выделить 150 млрд рублей на 11 приоритетных проектов. Эти расходы также внесены в проект бюджета по статьям на госпрограммы. Постоянно жить в долг, как некоторые государства, Россия себе позволить не может [4]. Поэтому в проекте бюджета Минфин заложил ежегодное снижение дефицита на 1% ВВП.

Учитывая масштаб экономики, полностью исключить Россию из международной системы экономических отношений невозможно, во многом благодаря сырьевой базе. Имея мощную сырьевую базу на планете, Россия обладает крупным потенциалом для развития самой сильной экономики в мире,

процесс построения которой может быть значительно затруднен и замедлен именно из-за санкций.

Для развития крайне важны не только рынки сбыта, но и новые технологии, доступ к которым может быть частично либо полностью перекрыт благодаря ограничениям, поэтому действие санкций во многом имеет негативное влияние на экономику страны. В нынешних условиях правительству следует или договариваться со странами, которые их ввели, или пересматривать экономическую модель всей страны.

Список литературы

1. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Strategy of development of the credit market taking into account the requirements of the banking system -Глава 2. Стратегия развития кредитного рынка с учетом требований банковской системы Sustainable economic development of regions. Monograph, Volume, 4, 2014 (коллективная монография). С. 3-18.
2. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Особенности оценки потенциала кредитного рынка: региональный аспект // Финансы и кредит. – 2013. – №35.
3. [www://minfin.ru](http://minfin.ru) – официальный сайт Министерства финансов РФ.
4. [Электронный ресурс]. – [2016]. <http://pravdoryb.info/>.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА УДЕРЖАНИЯ АЛИМЕНТОВ

Горшколенова Н.С.

студентка факультета управления и предпринимательства,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Юрьева О.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, к.э.н., доцент,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Данная статья посвящена одному из обязательных видов удержания из заработной платы – алиментам. Актуальность данной статьи обусловлена тем, что правильный расчет алиментов, их своевременное удержание из заработной платы сотрудников гарантирует работодателю избежать нарушения действующего законодательства.

Ключевые слова: алименты, исполнительный лист, очередность платежей, удержания из заработной платы, семейный кодекс.

Основанием для удержания алиментов являются исполнительные документы об их взыскании. К ним относятся исполнительный лист, судебный приказ или нотариально удостоверенное соглашение об уплате алиментов. При взыскании алиментов на несовершеннолетних детей исполнительные документы могут быть предъявлены к исполнению до достижения ими 18-летнего возраста. После совершеннолетия ребенка к исполнению принимаются исполнительные документы о взыскании алиментов только при наличии задолженности. Удержания по исполнительному листу производятся до

исполнения в полном объеме содержащихся в исполнительном листе требований. При получении бухгалтерией организации исполнительного листа на взыскание с работника алиментов не требуется специального приказа руководителя на удержание сумм из дохода данного работника, а также согласие последнего.

В ст. 81 СК РФ установлены размеры алиментов, взыскиваемых на несовершеннолетних детей в судебном порядке. При отсутствии соглашения об уплате алиментов они взыскиваются судом с их родителей ежемесячно в следующем размере: на одного ребенка – 1/4, на двоих детей – 1/3, на троих и более детей – 1/2 заработка и (или) иного дохода родителей [1]. Ограничение размера удержаний из зарплаты установлено ст. 138 ТК РФ. При взыскании алиментов на несовершеннолетних детей размер удержания не может превышать 70% заработной платы, причитающейся работнику. В отдельных случаях алименты на несовершеннолетних детей устанавливаются в твердой денежной сумме.

Перечень видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей, утвержден Постановлением Правительства РФ от 18.07.1996 № 841. Удержание алиментов на содержание несовершеннолетних детей производится со всех видов заработной платы и дополнительного вознаграждения как по основному месту работы, так и за работу по совместительству, которые получают родители в денежной и в натуральной форме [2].

Работодатель должен не позднее чем в трехдневный срок со дня выплаты заработной платы лицу, уплачивающему алименты, выплатить или перечислить их на счет получателя. Получатель алиментов должен написать в бухгалтерию организации, осуществляющей удержания, заявление, в котором, помимо всего прочего, указать способ получения денежных сумм (в кассе организации, на счет в банке, или почтовым переводом), почтовый адрес, реквизиты банковского счета и пр. Расходы по переводу на перечисление или перевод сумм несет плательщик алиментов (ст. 109 СК РФ) [1].

В силу п. 1 ст. 99 Федерального закона от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном делопроизводстве» размер алиментов, подлежащих удержанию из заработной платы и иных доходов должника, исчисляется из суммы, оставшейся после удержания НДФЛ. Поэтому если работник заявил о своем праве на предоставление имущественного вычета в середине налогового периода, организация – налоговый агент предоставляет ему вычет с начала того налогового периода, в котором у работника возникло право на вычет. Таким образом, организация обязана вернуть удержанные в течение налогового периода суммы НДФЛ в размере имущественного вычета. В связи с чем, пересчитывается и сумма алиментов.

Денежные средства на алименты в твердой денежной сумме со временем обесцениваются. Поэтому судебный пристав – исполнитель, а также организация, которой направлен исполнительный документ, производят индексацию алиментов, взыскиваемых по решению суда в твердой денежной сумме, пропорционально росту величины прожиточного минимума. Размер али-

ментов, взыскиваемых по решению суда в твердой денежной сумме, в целях их индексации устанавливается судом кратным величине прожиточного минимума. Также размер алиментов может быть установлен судом в виде доли величины прожиточного минимума.

На одного работника может прийти несколько исполнительных документов. Тогда общий размер удержаний может превысить допустимый законодательством предел. Значит, может образоваться задолженность по взысканию. Порядок удержаний зависит от их очередности. Очередность удовлетворения требований установлена ст. 111 Закона № 229-ФЗ. В первую очередь производится списание по исполнительным документам, предусматривающим взыскание алиментов, возмещение вреда, причиненного здоровью, возмещение вреда в связи со смертью кормильца, возмещение вреда, причиненного преступлением, а также по требованию о компенсации морального вреда. Во вторую очередь удовлетворяются требования по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих (работавших) по трудовому договору, а также по выплате вознаграждений авторам результатов интеллектуальной деятельности. В третью очередь удовлетворяются требования по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды. В четвертую очередь удовлетворяются все остальные требования.

Если взысканная с должника денежная сумма недостаточна для удовлетворения требований одной очередности в полном объеме, такие требования удовлетворяются пропорционально причитающейся каждому взыскателю сумме, указанной в исполнительном документе. При удержании по нескольким исполнительным документам за работником должно быть сохранено 50% заработка. Однако, если одним из исполнительных документов является документ о взыскании алиментов на несовершеннолетних детей, у такого работника может быть удержано до 70% заработка.

Исполнительный документ может поступить в организацию после начала срока взыскания алиментов, так как алименты присуждаются с момента обращения в суд, т.е. со дня предъявления иска. Если работник все время с начала возникновения у него алиментных обязательств трудился в данной организации, с него следует удержать задолженность за предыдущие месяцы.

По мнению О.А. Юрьевой, действующий План счетов бухгалтерского учета ориентирован на рыночную экономику и международные стандарты бухгалтерского учета. Счета в Плане счетов сгруппированы по принципу родства в отдельные разделы, при этом указывается не только полное название счета, но и его код [3]. Поэтому для учета операций по обязательному удержанию денежных средств из заработной платы работников на основании исполнительных документов к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» необходимо открыть отдельный субсчет «Расчеты по исполнительным документам работников», который следует зафиксировать в рабочем плане счетов. Исходя из этого, удержание тех или иных сумм по исполнительным документам в бухгалтерском учете организации будут отражаться следующим образом:

Дт 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»

Кт 76-5 «Расчеты по исполнительным документам работников» – удержаны денежные средства по исполнительному документу из заработной платы работника;

Дт 76-5 «Расчеты по исполнительным документам работников»

Кт 50 «Касса», 51 «Расчетные счета» – удержанная сумма выдана из кассы организации или перечислена на банковский счет взыскателя.

Когда плательщик алиментов увольняется, администрация организации должна в трехдневный срок известить об этом судебного пристава – исполнителя и лицо, получающее алименты. При наличии информации также следует сообщить о новом месте работы или жительства. На исполнительном листе необходимо сделать отметки о суммах всех удержаний и величине оставшейся задолженности, заверить их печатью организации, а затем в трехдневный срок передать этот исполнительный лист заказной корреспонденцией в суд по новому месту работы сотрудника, а если оно неизвестно – в суд по месту его жительства. Если место жительства также неизвестно, исполнительный лист направляется в суд по месту нахождения организации. О любом движении исполнительного листа необходимо письменно уведомлять получателя алиментов. Аналогичная обязанность установлена и для работника. Неисполнение данной обязанности как для должника, так и для работодателя, влечет административный штраф по ст. 17.14 КоАП РФ: для организации – от 50 000 до 100 000 руб., для должностных лиц – от 15 000 до 20 000 руб., для граждан – от 2000 до 2500 руб. За утрату исполнительного документа виновное должностное лицо может быть подвергнуто штрафу в размере до 2500 руб.

При увольнении сотрудника, добровольно уплачивающего алименты по заявлению, удержание алиментов прекращается. Однако об этом необходимо немедленно сообщить получателю алиментов. Удержание алиментов может быть возобновлено на основании вновь поданного сотрудником заявления по новому месту работы. Задолженность по алиментам в этих случаях может быть удержана с сотрудника по его заявлению или взыскана в судебном порядке.

Список литературы

1. Семейный кодекс РФ [принят Гос. Думой 08 декабря 1995 г., с изменениями и дополнениями на 30.12.2015] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. Ст. 16.
2. О Перечне видов заработной платы и иного дохода, из которых производится удержание алиментов на несовершеннолетних детей: Постановление Правительства РФ от 18.07.1996 № 841 // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 31. Ст. 3743.
3. Юрьева О.А. Совершенствование методики бухгалтерского учета на предприятиях сферы услуг /О.А. Юрьева. //Аудит и финансовый анализ – Москва: ООО «ДСМ Пресс», 2008. – №4. – С.82-92.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Дегтяренко А.Ю.

студент 3 курса кафедры корпоративного управления и финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются особенности осуществления хозяйственно-экономической деятельности муниципального предприятия. Такое предприятие имеет свои особенности, поскольку в деятельности ориентируется на рыночные отношения и органы местного самоуправления.

Ключевые слова: муниципальное предприятие, рыночные отношения, органы местного самоуправления, особенности.

Сегодня Россия развивается по пути капитализма, а в таких условиях побуждающим эффектом является стремление к экономической выгоде. Для этого необходимо учитывать интересы всех участников хозяйственной деятельности: собственников, руководителей предприятия и работников. Государство является своеобразным органом, регулирующим деятельность частных и государственных образований. Но особенно заметно влияние государственных органов власти на муниципальные образования.

Сегодня местные органы самоуправления стремятся к повышению эффективности использования имущественных интересов в системе муниципальных образований и их ориентацию на улучшение качества жизни населения. Имущественный комплекс отдельного муниципального предприятия является главным фактором устойчивого социально-экономического развития конкретной территории. Рыночные отношения сильно изменили имущественные отношения, что требует анализировать происходящие на муниципальном предприятии процесс с позиции его эффективной эксплуатации и управления.

Органы местного самоуправления создают такие муниципальные предприятия, которые осуществляют определенный вид хозяйственной деятельности, решают вопрос о их ликвидации и реорганизации [1]. Поэтому местные органы власти определяют:

- 1) цели, условия и порядок деятельности отдельного муниципального образования;
- 2) регулирование цен и тарифов на продукцию или услуги;
- 3) уставы каждого муниципального предприятия;
- 4) руководителей муниципальных предприятий, учреждений, организаций;
- 5) взаимоотношения с муниципальными образованиями на контрактной основе в соответствии с трудовым законодательством;
- 6) отчеты руководителей предприятий.

Поэтому муниципальные предприятия довольно сильно зависят от местных органов власти, от их социальных и экономических программ, от обеспечения предприятием определенных бюджетных ассигнований.

В целом, муниципальное образование может выступать в сфере собственности в двух качествах: либо как субъект власти, устанавливающий нормы и правила взаимодействия участников рыночных отношений, то есть субъектов собственности, либо как хозяйствующий субъект, использующий свою собственность в своих интересах с целью достижения определенного социального, экономического эффекта. Отдельное муниципальное предприятие должно быть органично включено в систему управления социально-экономическим развитием территории и тесно связано с организацией бюджетного процесса. Это обеспечивает стабильный рост и развитие как субъекта Российской Федерации, так и отдельного предприятия и местных органов власти.

Муниципальное предприятие должно иметь определенные ресурсы, закрепленные за ним местными органами власти, которые позволяют решать вопросы удовлетворения коллективных потребностей населения с целью повышения качества жизни населения, достижения определенного социального и экономического эффекта [2]. Это способствует:

1) эффективному использованию муниципального имущества. Необходимо, чтобы муниципальное предприятие имело возможность создавать собственные источники формирования бюджета, максимизировало прибыль и минимизировало расходы в соответствии с рыночными законами и местным законодательством;

2) обеспечению государственной власти определенным нормативам отчислений налогов. Для этого необходимо определить перспективы использования объектов муниципального образования с позиции социальных, экономических, инвестиционных целей для развития рыночных отношений, эффективности использования бюджетных средств и улучшения качества жизни населения. После этого уже определить, сколько конкретное муниципальное предприятие должно перечислять налогов за счет осуществления своей хозяйственной деятельности.

Руководство муниципального предприятия в обмен на получение помощи из государственных бюджетов вынуждено выстраивать свою политику по решению вопросов местного значения в соответствии с указаниями местных органов власти даже тогда, когда это противоречит интересам самого предприятия.

Выходит, что вопросы хозяйственной, экономической и финансовой деятельности становятся важными для руководства муниципального предприятия, а оценка эффективности управления имущественным комплексом служит основой для дальнейшего развития самого предприятия, улучшения качества жизни населения и эффективного использования бюджетных средств местных органов самоуправления.

Список литературы

1. Государственное и муниципальное управление: Учебник / В.Д. Попов, В.А. Есин, Ю.Ю. Шитова; Под ред. Н.И. Захарова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 288 с.
2. Система государственного и муниципального управления: Учебник / В.Е. Чиркин. – 5-е изд., пересмотр. – М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 432 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Демидова А.И.

магистрант, Орловский государственный аграрный
университет им. Н.В. Парахина, Россия, г. Орел

В статье рассматриваются проблемы предотвращения инвестиционного спада в период экономического кризиса, когда экономика (в том числе на региональном уровне) попадает в условия ограниченных возможностей развития. Необходимым решением является совершенствование инвестиционного мезоэкономического механизма как части инвестиционной и экономической метасистемы. Главными задачами здесь являются использование региональных ресурсов и возможностей для создания регионального инвестиционного мезоклимата, без отсылки к внешним негативным условиям.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционный механизм, мезоэкономика, управление инвестиционным процессом.

Несмотря на то, что спад инвестиций в основной капитал в РФ в январе-сентябре замедлился до 2,3% (в номинальном выражении за девять месяцев текущего года объем инвестиций составил 9,116 триллиона рублей), проблема удержания этой важнейшей составляющей экономического роста остается. Ограничены не только внутренние, но и внешние инвестиционные возможности, так как продолжающееся «санкционное противостояние», не прибавляет «бонусов» инвестиционному климату.

Сокращение по итогам первого полугодия 2016 года составил 4,3%, по итогам первого квартала спад в годовом выражении составил 4,8%. По итогам 2016 года Минэкономразвития в базовом прогнозе ожидает снижение инвестиций в основной капитал на 3,7%. Спад инвестиций в 2015 году составил 8,4%, за девять месяцев прошлого года – 9,6% [2].

Как можно увидеть из рисунка 1, несмотря на волатильность данных в специфические годы (например, 2008-2010 гг., 2013 и по н.в.), прослеживается устойчивый линейный тренд на повышение, с достаточно значимым коэффициентом. Отставание в скорости роста ЦФО, связано что в условиях сырьевой экономики, инвестиции обеспечивались за счет соответствующих регионов.

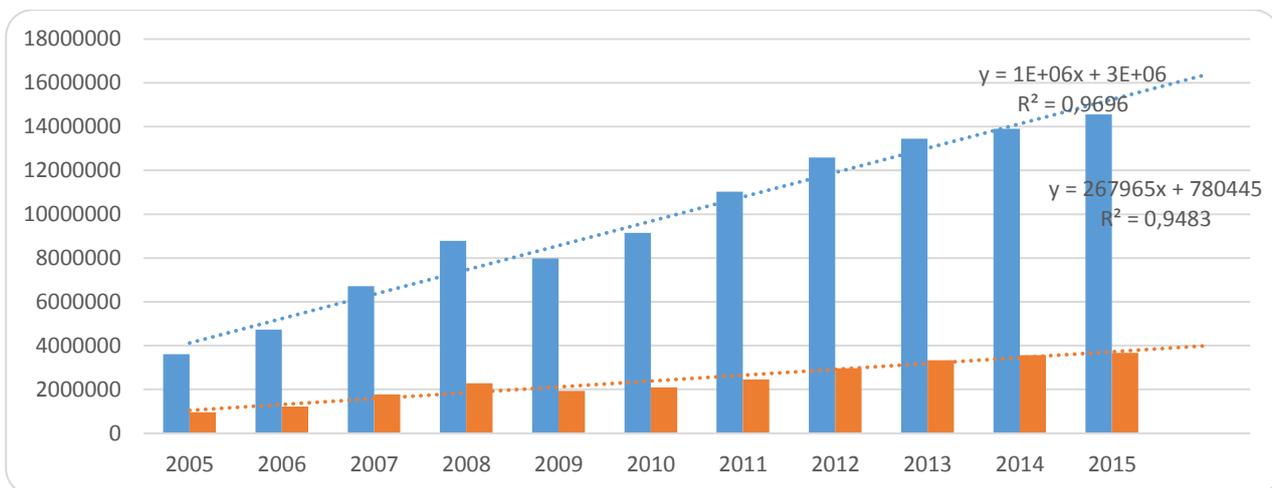


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал в целом по РФ и ЦФО (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей). Составлено автором по данным ФСГС РФ [3]

В Орловской области, хотя и в меньшем объеме, но также можно наблюдать устойчивый рост инвестиций в основной капитал, что говорит о целенаправленных мерах в региональной политике развития и общем потенциале для создания благоприятной инвест-среды. На мезоэкономическом уровне также важно обеспечить поддержку секторальным локомотивам (например, АПК как в нашем случае).

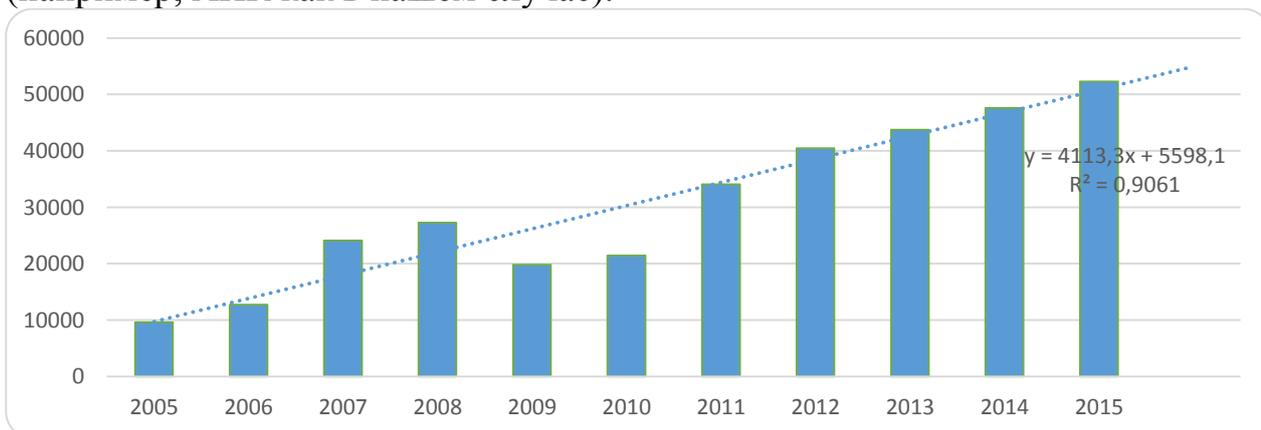


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал в Орловской области (в фактически действовавших ценах; миллионов рублей). Составлено автором по данным ФСГС РФ [3]

В Орловской области принята Инвестиционная стратегия «Открытый Орёл» на период до 2020 года [1]. Основной стратегической целью, которую ставит перед собой Правительство Орловской области, является создание эффективной системы управления инвестиционным процессом для формирования максимально комфортных условий осуществления инвестиционной деятельности и интеграции регионального производственного комплекса в федеральный и международный инвестиционные процессы.

Предполагается создать и обеспечить развитие не менее 10 промышленных парков в муниципальных образованиях Орловской области; обеспечить совершенствование региональной законодательной базы, направленной на государственную поддержку инвесторов; обеспечить интегральный индекс Орловской области в Национальном рейтинге состояния инвестицион-

ного климата не ниже группы I (высшее значение показателя).

По нашему мнению, создание обоснованного и целенаправленного регионального инвестиционного механизма, стабилизирующие внешние (макро- и мегаэкономические) негативные факторы, возможно даже при имеющемся потенциале (см. рис.3). Совместное сбалансированное использование таких инструментов, как умеренной региональный протекционизм (преференции), использование региональных преимуществ (недорогая земля и рабочая сила, квалифицированные кадры, индустриальные парки, выгодная логистика), а также совершенствование законодательства, позволят в ближайшее время не только удержать инвестиции от падения, но и выйти на рост РВП.

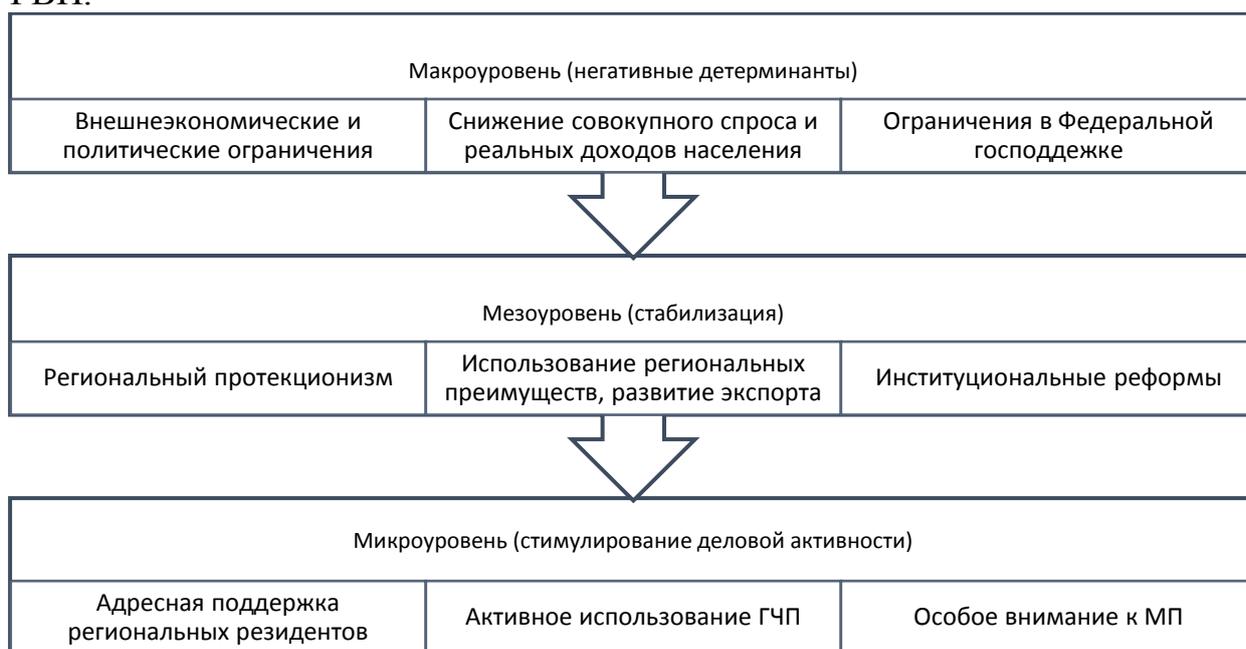


Рис. 3. Мезоэкономический инвестиционный механизм (стабилизационный)

На уровне конкретных экономических субъектов это должно проявиться в адресная поддержка региональных резидентов, использование различных форм государственно-частного партнерства, особого внимание к малому предпринимательству (особенно в плане предотвращения административного давления и повышенного налогового бремени). В современных условиях общей нестабильности и неопределенности базисом социально-экономических стратегий роста и развития должны стать институты деловой активности, что практически является синонимом предпринимательской активности инновационного типа [4], [5].

В заключении отметим, что совершенствование мезоэкономического инвестиционного механизма в условиях внутренних и внешних экономических ограничений не только возможно, но и необходимо, так как это существенный фактор улучшения инвестиционного мезоклимата региона, и в конечном счете зачастую единственный выход из макроэкономических кризисных ловушек, в которые попадают региональные экономики.

Список литературы

1. Инвестиционная стратегия Орловской области до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest-orel.ru/media/docs/invest_strategy_open_orel.pdf
2. ФГСГ. Официальная статистика. Предпринимательство. Инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/
3. ФГСГ. Инвестиции в основной капитал по субъектам российской федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/invest_sub.xlsx
4. Шестаков Р.Б. Институты деловой активности как трансформационный детерминант социально-экономической системы // Вопросы экономики и права. 2015. № 83. С. 72-75
5. Шестаков Р.Б. Как улучшить предпринимательскую среду малого бизнеса? Российское предпринимательство. 2010. № 5-1. С. 16-23.

НЕОБХОДИМОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Димитрова К.А.

магистрант программы «Финансовая экономика», Московский государственный институт международных отношений (Университет),
Россия, г. Москва

В статье проводится анализ необходимости коллективного инвестирования для развития отечественного фондового рынка и российской экономики в целом. За рубежом такие формы инвестирования известны уже длительное время, активно развиваются и совершенствуются. В Российской Федерации они пока не достигли пика своего развития, используются недостаточно, а некоторые из них до сих пор неразвиты, например, инвестиционные трасты.

Ключевые слова: инвестиции, финансовый рынок, коллективные инвестиции, взаимные фонды, паевые инвестиционные фонды, ПИФы, трасты.

Мировая экономика в посткризисный период пытается активно восстанавливаться, а в периоды спада и восстановления одной из главенствующих проблем являются проблемы, связанные с инвестированием [9, с. 6-8]. За рубежом интенсивно используются различные разновидности коллективного инвестирования, помогающие профессиональным инвесторам и простым гражданам с меньшими издержками выйти из кризисной ситуации [6, с. 332]. В Российской Федерации основные формы коллективного инвестирования тоже существуют (прежде всего, в виде паевых инвестиционных фондов), но развиты они явно недостаточно [7, с. 147], что не позволяет использовать предоставляемые ими преимущества в полной мере. Следовательно, необходимо совершенствовать инвестиционную политику государства и частных структур. Важность инвестиционной политики заключается в создании будущего экономики, ведь с ее помощью можно стимулировать приоритетные

отрасли, совершенствовать производственные фонды, задействовать средства широких слоев населения, вовлекая их в экономику страны.

В мировой практике под «коллективным инвестированием» подразумевается такая организация инвестиционного бизнеса, при которой денежные средства, добровольно и целенаправленно внесенные вкладчиками в конкретный фонд, объединяются в общий пул, которым будет управлять профессиональный управляющий, а целью этого управления будет поставлено получение прибыли [4, с. 243; 8, с. 11; 14, с. 9]. Исторически базой для коллективного инвестирования послужил институт доверительной собственности, который начал зарождаться в глубинах веков. В опубликованной в США брошюре об истории трастов приведены сведения о существовании отношений доверительной собственности еще в Древнем Египте, где на основе тогдашних принципов доверительного управления управлялось немалое имущество самих египетских фараонов и их потомков. Но как таковой первый в мире инвестиционный фонд был основан в Бельгии в августе 1822 года, затем в 1849 г. в Швейцарии и в 1852 г. во Франции. В США первые взаимные фонды появились в 1924 г. Однако во всех странах, в том числе и в США, инвестиционные фонды начинают устойчиво развиваться лишь во времена после второй мировой войны, становясь конкурентами банков и иных финансовых институтов [11, с.32].

На основе анализа мнений специалистов [2, с. 56; 10, с. 234-247; 13, с. 164-167], можно выделить следующие особенности коллективного инвестирования:

- привлечение средств путем размещения ценных бумаг или заключения соответствующего договора;
- осуществление деятельности инвестирования в ценные бумаги и/или иные активы в качестве базового вида деятельности;
- получение дохода в виде дивидендов, процентов и иных доходов от операций с имуществом фонда;
- распределение полученных от инвестирования доходов между инвесторами путем выплаты им дивидендов, процентов или иных выплат.

Необходимость коллективного инвестирования обусловлена тем, что нередко мелкие инвесторы не могут самостоятельно приобрести традиционные финансовые инструменты ввиду их слишком высокой цены, трудностей оперирования с ними или нежелания эмитентов и посредников обслуживать небольшие сделки. Кроме того, коллективное инвестирование ввиду услуги диверсификации предоставляет возможность уменьшить риск инвестиционного портфеля. Но, конечно, полностью он не устраняется. С точки зрения операционной деятельности можно выделить следующие особенности коллективного инвестирования [3, с. 43]:

- лица, передающие свои активы в управляющую компанию, сами несут инвестиционные риски;
- управляющий объединяет средства многих инвесторов, обезличивая их отдельные взносы в пуле, то есть указанные риски для участников коллективной инвестиционной схемы усредняются.

Стоит отметить, что участникам рынка коллективного инвестирования не предоставляются гарантии выплат из полученной прибыли, в отличие от, например, размещения средств на срочные депозиты в банк – тогда вкладчику гарантировано получение заранее оговоренного процента. Кроме того, в этой сфере нередки разного рода мошеннические действия. Так, в начале 1990-х годов создавалось большое количество фондов и товариществ, которые рекламировали огромные прибыли, а по сути представляли собой разновидность финансовых пирамид. Чтобы избежать этого и улучшить регулирование сферы коллективного инвестирования, в 2001 году был принят специализированный закон [1]. Конечно, он был нужен еще в 1990-е годы, но сыграл свою роль и в 2000-е, хотя в нем прописаны не все используемые за рубежом формы коллективного инвестирования [12, с. 21-22].

Основными разновидностями инвестиционных фондов являются открытые и закрытые фонды. Основное отличие между ними заключается в способе организации с точки зрения удостоверений вложений (ценообразования) фондов [10, с. 112]. Фонд открытого типа представляет собой управляющую инвестиционную компанию, которая аккумулирует деньги акционеров и инвестирует их в группу активов в соответствии с заявленным набором целей. Открытые фонды привлекают денежные средства путем продажи своих паев широкой общественности так же, как любая другая публичная компания. Взаимные фонды могут использовать полученные денежные средства для покупки различных инвестиционных инструментов, таких как акции, облигации и другие инструменты денежного рынка.

В обмен на деньги, которые предприниматели инвестируют в фонд при покупке его акций, акционеры получают определенную долю, которая отражает участие инвестора в фонде. Для большинства открытых фондов характерно, что акционеры имеют право продать свои акции в любое время, хотя цена акции в бессрочном фонде будет колебаться ежедневно в зависимости от исполнения ценных бумаг, находящихся в собственности фонда. Преимущества открытых фондов включают диверсификацию и профессиональное управление деньгами. Открытые фонды предлагают выбор инструментов, ликвидность и удобство, но и взимают платежи и часто требуют минимальных инвестиций.

Фонды закрытого типа представляют собой инвестиционные фонды, которые выпускают фиксированное количество акций и активно управляемый портфель ценных бумаг. Закрытые фонды, как правило, специализируются на инвестиционной направленности. Например, концентрируют свое внимание на конкретном географическом регионе. Они вкладывают средства в акции, облигации и другие ценные бумаги, чтобы диверсифицировать портфель, но поскольку они сосредоточены на одном регионе или отрасли, они не являются широко диверсифицированными.

Есть также несколько видов закрытых фондов, которые связаны с видом акционеров – привилегированных акционеров, которые получают в основном доход в виде дивидендов, а также общих акционеров, которые получают прибыль от прироста стоимости капитала цены акций фонда [5, с. 77-78].

Поэтому некоторые закрытые фонды в качестве основного интереса указывают прирост капитала, в то время как другие более заинтересованы в доходах. Так, фонды доходов ориентированы на получение доходных выплат, где активами выступают облигации. Фонды роста – это такие структуры, которые ориентируются на прирост капитальной стоимости инвестиций. Смешанные фонды преследуют цели и прироста капитала и получения дохода.

Главной отличительной чертой инвестиционных фондов является возможность покупки портфеля ценных бумаг стандартной формы. В этом случае основная цель управляющего фондом заключается в создании таких унифицированных форм инвестирования, которые будут отвечать потребностям инвесторов. Поэтому за последние 120 лет в разных странах сформировалась своя уникальная линейка инвестиционных продуктов, которые представлены корпоративными, трастовыми и контрактными фондами [15, с. 46-53]. Под корпоративными фондами следует понимать такую организацию, которая представляет структуру, аналогичную публичному акционерному обществу. В данном случае проводится подписка на выпущенные акции фонда или инвесторы приобретают их на вторичном рынке. Корпоративные фонды принадлежат своим акционерам, которые делегируют свои функции управляющим директорам. У трастовых инвесторы являются простыми участниками фонда, а не акционерами или сторонами договора. Они располагают правом на получение доходов от имущества фонда, но обычно у них нет права голоса. Следовательно, инвесторы могут продать свои права участия, если они не согласны с политикой фонда.

Проведенный анализ позволяет выделить основные преимущества коллективного инвестирования:

- управление осуществляется профессионалами в инвестиционной сфере;
- снижаются затраты – путем диверсификации снижаются издержки для мелких инвесторов (при управлении большим числом мелких инвестиций как одним крупным портфелем), реализуется выгода в виде низкой платы за управление;
- коллективное инвестирование практически во всех странах является объектом законодательного регулирования, следовательно, интересы инвесторов защищены.

Подводя итог, отметим, что во всем мире инвестиционные фонды занимают значимое положение, отражая заинтересованность нескольких миллионов частных инвесторов с небольшим капиталом в такой форме инвестирования. Это приводит к ежегодному увеличению числа мелких инвесторов и необходимости разработки специальных программ институтами по обслуживанию таких инвесторов и представлению их интересов на финансовом рынке.

Список литературы

1. Федеральный закон № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 г. с изменениями и дополнениями.
2. Адамчук Н.Г. Страховой рынок Европейского союза. – М.: МГИМО, 2016. 238 с.

3. Бургонов О.В. Инвестиции. – СПб.: ИЭО СПбУУиЭ, 2011. 222 с.
4. Грэм Б. Разумный инвестор. Полное руководство по стоимостному инвестированию. – М.: Альпина-Паблишер, 2016. 568 с.
5. Ладыгин Д. Н. Лучший ПИФ – закрытый ПИФ. // Коммерсант Деньги. 2013. № 6. – С. 76-79.
6. Мировые финансы / под общ. ред. М.А. Эскиндарова, Е.А. Звоновой. – М.: Юрайт, 2016. 745 с.
7. Началов А.В. Паевые инвестиционные фонды. – М.: ИНФРА-М, 2013. 244 с.
8. Портной М.А. Современные тенденции мировых интеграционных процессов // США и Канада: экономика, политика, культура. 1997. № 8. С. 5-18.
9. Портной М.А. Финансовый кризис в США: причины, масштабы, последствия // США и Канада: экономика, политика, культура. 2008. № 12. С. 4-18.
10. Рассел Дж. Паевой инвестиционный фонд. – М.: ИНФРА-М, 2012. 112 с.
11. Урисон В.П. Активизация инвестиционной политики. – М.: Экономист, 2011. 245 с.
12. Филатов И.С. Проблемы инвестиционной политики в экономике переходного типа. // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 21-32.
13. Хмыз О.В. Коллективные инвесторы в странах с переходной экономикой. – М.: ВГНА, 2010. 239 с.
14. Хмыз О.В. Основные виды инвестиционных компаний. – М.: МГИМО, 2000. 200 с.
15. Хмыз О.В. Регулирование коллективных инвестиций в странах ОЭСР // Мировая экономика и международные отношения. 2003. № 10. С. 45-54.

РОЛЬ «ЗЕЛеноЙ» ЭНЕРГЕТИКИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ¹

Елисеев Д.О.

начальник научно-исследовательского центра, канд. эконом. наук,
Российский новый университет, Россия, г. Москва

В статье рассмотрен мировой опыт развития альтернативной энергетики и ее влияние на модернизацию промышленности. Выявлены проблемы со становлением отрасли в России. Определены возможности, приоритеты и задачи развития альтернативной энергетики в целях технологической модернизации экономики.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, инвестиции в ВИЭ, механизмы поддержки альтернативной энергетики, создание рабочих мест.

Мировые тенденции свидетельствуют, что технологическая модернизация экономики на современном этапе неразрывно связана с развитием новых технологий в отраслях промышленности, среди которых особую роль занимает альтернативная энергетика.

Около половины государств в мире реализует программы развития альтернативной энергетики [2]. При этом согласно данным Мирового энергетического агентства [1] в последние десятилетия наблюдается быстрый рост инвестиций в альтернативную энергетику.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №15-02-00650 «Развитие процессов технологической модернизации в России в контексте формирования социально ориентированной экономики».

ческого агентства к 2040 г. доля возобновляемой энергетики возрастет до 50% в Евросоюзе и до 40% в Китае до 25% в Японии, США и Индии (табл. 1) [8].

Таблица 1

Доля ВИЭ в энергобалансе отдельных стран мира, в %

Страна	2013	2020	Страна	2013	2020
Австрия	68,1	70,6	Литва	13	21
Бельгия	12,3	20,9	Люксембург	5,3	11,8
Болгария	18,9	20,6	Мадагаскар	63	75
Хорватия	39	39	Мальта	1,6	3,8
Кипр	6,6	16	Нидерланды	10	37
Чехия	12,8	14,3	Новая Зеландия	80	90
Дания	43	50	Филиппины	29	40
Эквадор	48	85	Польша	10,7	19,3
Эстония	13	18	Португалия	49	45
Финляндия	31	33	Румыния	38	43
Франция	20	27	Словакия	21	24
Германия	28	40	Словения	32,8	39,3
Греция	21	40	Испания	36,4	38,1
Венгрия	6,6	10,9	Швеция	61,8	62,9
Ирландия	20,9	42,5	Великобритания	19	50
Италия	31	26	Уругвай	84	92
Япония	13	13,5	Россия	1	2,5*
Латвия	49	60			

В 2014 г. глобальные инвестиции в ВИЭ выросли на 17 % – до 290 млрд. евро [7]. По имеющимся данным, 92 % всех инвестиций было направлено в солнечную и ветровую энергетику, 3 % – в биомассу и производство энергии из отходов. В ветроэнергетику в 2014 г. было инвестировано 107 млрд. евро – рекордное за всю историю существования отрасли количество инвестиций.

Таблица 2

Инвестиции в ВИУ по отдельным странам мира (млрд. долларов США)

Страны	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	ИТОГО
США	11,6	29,1	33,0	35,1	24,3	35,1	50,0	38,2	36,0	38,3	336,1
ЕС (28)	33,6	46,7	66,4	81,6	81,2	111,1	120,7	89,6	57,3	57,5	769,3
Бразилия	3,1	5,2	11,8	12,1	7,9	7,7	10,1	7,2	3,9	7,6	77,4
Китай	8,2	11,1	16,6	25,7	39,5	38,7	49,1	62,8	62,6	83,3	400,6
Индия	3,1	4,9	6,3	5,6	4,3	9,0	12,7	7,4	6,4	7,4	69,8

Уже в самом ближайшем будущем ключевым направлением для передовых экономик мира станет переход к «низкоуглеродной экономике» с ее высокой технологичностью, энергоэффективностью, энергетической безопасностью и минимальным воздействием на окружающую среду. По существу это означает, что в ближайшие десятилетия развитые страны будут иметь экономику с новой инновационной и научно-технологической основой, с новым качеством жизни.

Реализация программ развития альтернативной энергетики во многих странах рассматривается как мощный стимул развития новых научных направлений, прикладных технологий и материалов, повышающих конкурентоспособность экономики. Например, в технологиях возобновляемой энергетики реализуются последние достижения в метеорологии, аэродинамики, электроэнергетики, теплоэнергетики, генераторо- и турбостроении, микроэлектроники, силовой электроники, нанотехнологии, материаловедении и т.д. В результате себестоимость выработки энергии на ВИЭ стремительно снижается. Так, себестоимость производства солнечных панелей в мире за 15 лет упала в 8 раз. В США солнечная и ветровая генерация по стоимости давно сравнялись, а в отдельных регионах стали дешевле газовой [5]. В то же время спрос на высокотехнологичную продукцию обеспечивает развитие смежных отраслей промышленности и обеспечивает занятость и высокотехнологичные рабочие места.

По данным ООН, в 2014 г. в сфере возобновляемой энергетики работало порядка 7,86 млн человек (в 2009 г. – 2,3 млн) (табл. 3). К примеру, в Великобритании число людей, непосредственно занятых в промышленности энергии ветра увеличилось с 9100 человек в 2010 г. до 15 400 в 2014 г. [1]. Число косвенных рабочих мест (например, в сфере поставки компонентов) увеличилось с сентября 2013 г. на 8 % до почти 15000 рабочих мест.

Таблица 3

Рабочие места в альтернативной энергетике в 2014 г.

	Мир	Китай	Бразилия	США	Индия	Япония	Германия	Франция	ЕС (другие страны)
	Тысячи рабочих мест								
Биомасса	822	241		152	58		52	53	238
Биотопливо	1,788	71	845	282	35	3	26	30	42
Биогаз	381	209			85		49	3	14
Геотермальная	154			35		2	17	33	54
Малая гидроэнергетика	209	126	12	8	12		13	4	24
Солнечная энергетика (фотогальваника)	2,495	1,641			125	210	56	26	82
Солнечная энергетика (термальная энергетика)	22			174			1		14
Солнечная энергетика (водонагреватель)	764	600	41		75		11	7	19
Ветровая энергетика	1,027	502	36	73	48	3	138	20	162

В России ситуация противоположная. По данным исследовательского агентства Aenergy, в 2010-2012 гг. совокупный объем инвестиций в ВИЭ в РФ не превышал 35-40 млрд руб. в год, притом, что 85-90% от этого объема составляли инвестиции в проекты, связанные с переработкой биомассы. На официальном уровне альтернативная генерация признается неэффективной и невостребованной обществом. Основными доводами являются отсутствие потребности экономики в дорогой и неэффективной энергии в условиях относительно дешевого углеводородного сырья; отсутствие отечественного производства оборудования и комплектующих для ВИЭ; высокая капиталоемкость оборудования; большие площади энергоустановок; дополнительными затратами на преобразование и аккумулирование энергии и др.

Вместе с тем, в работах [4, 6] отмечается, что адаптация к экономике, основанной на малом потреблении углеводорода, поможет подстегнуть экономический рост. Значительный макроэкономический эффект проявится в создании сотни тысяч новых рабочих мест за счет технологического развития отраслей, связанных с производством оборудования для альтернативной энергетики, расширением научно-производственной базы, возможностью экспорта инновационного оборудования.

Кроме макроэкономических эффектов и потенциального промышленного развития существуют объективные потребности в альтернативной генерации. Во-первых, возобновляемые источники энергии могут служить для энергообеспечения северных и других труднодоступных и удаленных районов, не подключенных к общим сетям, где проживают более 10 млн. человек. В целом «северный завоз» оценивается в 7 млн. т нефтепродуктов и 23 млн. т угля. При этом топливо доставляется водным, автомобильным и даже воздушным транспортом. Себестоимость производства электроэнергии в таких регионах превышает 10 и даже 50 рублей за кВт·ч, а тепла 3000 рублей за 1 Гкал, что делает применение технологий ВИЭ коммерчески привлекательным [3]. Во-вторых, ВИУ могут быть использованы для увеличения мощностей в энергодефицитных регионах. В-третьих, в использовании ВИЭ заинтересованы предприятия лесной и рыбной промышленности, метеорологические, коммуникационные, археологические и геологические станции, радары, маяки, морские нефтяные и газовые платформы. Эти категории потребляют не значительное количество энергии и, как правило, находятся на большом удалении от центральных энергосетей. Поэтому их подключение к централизованному энергоснабжению экономически неэффективно и необоснованно. В целях энергообеспечения используются автономные дизель-генераторы, что в свою очередь требует сложной и дорогостоящей логистики, в том числе с использованием авиации.

Вместе с тем широкое внедрение ВИЭ в России сопряжено с рядом объективных трудностей экономического и технологического характера. В стране отсутствуют действенные механизмы мотивации бизнеса для использования ВИЭ. В частности, нет эффективных налоговых и финансовых преференций. Климатическая и географическая специфика нашей страны обуславливает определенные технологические сложности использования ВИЭ.

Обустройство энергетических мощностей в условиях Крайнего Севера требует новых инновационных разработок области конструкционных материалов и аккумуляторов, тогда как основные производители оборудования для ВИЭ – зарубежные компании, которые не рассматривают наш рынок как приоритетный. В этих условиях требуется развитие собственной инновационной и технологической базы разработки и производства альтернативных источников энергии.

Список литературы

1. Более 2250 новых рабочих мест на ветряных электроустановках создано в Великобритании за этот год // <http://tesiaes.ru/?p=9744> (дата обращения 17.11.2016).
2. Косачев К. Альтернативные источники энергии: Россия и мировой опыт // Российская газета (Столичный выпуск). 2011. №5499 (123).
3. Кулаков А. Возобновляемая энергетика: прогрессивные тенденции или агрессивный PR? // <http://aenergy.ru/3183> (дата обращения 17.11.2016).
4. Наумова Ю., Елисеев Д. Альтернативная энергетика: новые возможности для технологической модернизации // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 1. С. 48-55.
5. Погосян А. Минэнерго признало альтернативную энергетику неактуальной // <http://izvestia.ru/news/594810#ixzz3vN73SY00> (дата обращения 17.11.2016).
6. Проблемы модернизации экономики России // Под редакцией академика РАН Н.Я. Петракова. монография, М.: ЦЭМИ РАН. 2012. 335 с.
7. Global Trends in Renewable Energy Investment 2014/ <http://www.fs-unep-centre.org> (дата обращения 23.11.2016).
8. World Energy Outlook-2015// <http://www.worldenergyoutlook.org> (дата обращения 15.11.2016).

ЗАКУПКИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Ильина Е.Ю.

аспирант кафедры экономика и бухгалтерского учета в АПК,
Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского,
Россия, г. Иркутск

В статье рассмотрена структура муниципальных закупок продовольствия заказчиками Иркутской области. Предложены мероприятия по стимулированию местных сельхозтоваропроизводителей в выполнении муниципальных заказов.

Ключевые слова: муниципальные закупки, муниципальные заказчики, продукты питания.

В 2015 год муниципальными образованиями Иркутской области было объявлено 4075 лотов на поставку продуктов питания конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в рамках Федерального закона № 44-ФЗ [1]. Показатели по завершённым процедурам за 2015 год на поставку продуктов питания для муниципальных образований Иркутской области представлены в таблице 1.

**Структура муниципальных закупок продовольствия заказчиками
Иркутской области за 2015 г. [2]**

Показатели	2015 г.
Конкурс с ограниченным участием (КОУ)	
Количество лотов, ед.	296
Количество заключенных контрактов, ед.	225
Доля КОУ, которые привели к заключению контракта, %	76
Среднее количество заявок на один КОУ (по состоявшимся), ед.	2
Объявлено КОУ на общую сумму, млн.руб.	42 989
Электронный аукцион	
Количество аукционов, ед.	3560
Количество заключенных контрактов, ед.	3150
Доля аукционов, которые привели к заключению контракта, %	89
Среднее количество заявок на один аукцион (по состоявшимся), ед.	3
Объявлено аукционов на общую сумму, млн.руб.	386 698
Запрос котировок (ЗК), запрос предложений (ЗП), предварительный отбор	
Количество запросов котировок, запросов предложений, предварительных отборов, ед.	219
Количество заключенных контрактов, ед.	185
Доля процедур, которые привели к заключению контракта, %	85
Среднее количество заявок на одну процедуру (по состоявшимся), ед.	2
Объявлено процедур на общую сумму, млн.руб.	16 044

В 2015 году закупки были проведены 49 муниципальными организациями для 293 муниципальных заказчиков на поставку продуктов питания. Закупки продуктов питания для нужд муниципальных учреждений здравоохранения, социального обслуживания, образования в 87% случаях проводились электронными аукционами (остальные способы определения поставщиков – 13%). Доля состоявшихся электронных аукционов за рассматриваемый период составила 69%, что почти на 50% выше, чем по конкурсам с ограниченным участием. Товарная структура закупок продовольствия муниципальными учреждениями в 2015 году в рамках представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Товарная структура закупок продовольствия муниципальными учреждениями
Иркутской области в 2015 г. [2]**

Группа продуктов питания	Объем поставок (млн.руб.)	Доля (%)
Молоко и молочная продукция	125668,1	28,2
Бакалея и прочие продукты	98732,3	22,1
Мясо и субпродукты (говядина)	70571,5	16,0
Овощи, фрукты	65554,6	14,7
Продукция птицеводства (куры, цыплята, яйца)	27642,8	6,2
Мясные полуфабрикаты, колбасные изделия	22641,5	5,0
Хлеб, хлебобулочные и мучные изделия	20471,2	4,6
Рыба и рыбная продукция	14449,2	3,2

Наибольший удельный вес в проведенных закупках занимало молоко и молочная продукция (28,2%), мясо и субпродукты (16%), овощи и фрукты (14,7%). Наименьший объем закупок в 2015 году приходился на поставку рыбы и рыбной продукции (3%).

Наибольший объем поставок продовольствия для муниципальных нужд (41,4%) в 2015 году осуществлялся в южные районы области. В центральную территориальную зону Иркутской области было поставлено 21,3% от общего объема поставок для муниципальных нужд [2].

Общий объем поставок продуктов питания для нужд Иркутской области в 2015 году составил 2890,3 млн. руб., из которых 50% приходилось на поставку продуктов для южных районов Иркутской области (1439,3 млн.руб.) ввиду обширной территориальной протяженности и населенности данного района.

В целом за 2015 год более 55% от общего объема, поставляемого региональными производителями продовольствия, приходилось на следующие компании: СХ ОАО «Белореченское» (39% от общего объема поставок продуктов питания местными сельхозпроизводителями), СЗСППК «Сагаан гол» (6%), СПК «Окинский» (5%), ЗАО «Железнодорожник» (4%), ООО «Саянский бройлер» (3,5%), СХПК «Усольский свинокомплекс», ООО «Янта» и ЗАО «Иркутский хлебозавод». Указанные поставщики занимают высокий удельный вес как в составе поставок продуктов местного производства, так и в составе общего обеспечения региона продуктами питания [2, 3].

Из проведенного анализа, можно сделать вывод о недостаточной активности региональных производителей продуктов питания в торгах на поставку своей продукции в учреждения Иркутской области. Участие в закупках при проведении конкурентных процедур на поставку продовольствия принимают в основном крупные сельскохозяйственные предприятия области.

По данным министерства по регулированию контрактной системы в сфере закупок Иркутской области недостаточно высокий интерес региональных сельхозтоваропроизводителей к закупкам объясняется сложностью для малого и среднего бизнеса процедуры участия в закупках; отсутствием квалифицированного персонала; отсутствием у поставщиков технической возможности участия в торгах; недостаточным запасом собственных оборотных средств для обеспечения заявок и контрактов; отсрочкой платежей по заключаемым контрактам; малыми объемами производства большинства местных фермеров; отсутствием логистических структур, в том числе складов для хранения продукции; сложной географией поставок.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о необходимости дополнительных мероприятий по стимулированию местных сельхозтоваропроизводителей в выполнении муниципальных заказов. В целях активизации вовлечения местных производителей продуктов питания в закупочную деятельность предлагается рассмотреть возможность:

– учреждения номинации среди малых форм хозяйствования «Самый активный участник государственных (муниципальных) закупок» в рамках проведения трудового соревнования в сфере агропромышленного комплекса;

– предоставления субсидий из областного бюджета с целью вовлечения местных сельхозтоваропроизводителей в закупочную деятельность.

Список литературы

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон Российской Федерации от 5.04.2013 г. № 44-ФЗ. URL: <http://consultant.ru/> (дата обращения: 01.11.2016).

2. Аналитические и статистические данные министерства по регулированию контрактной системы в сфере закупок Иркутской области. URL: <http://irkobl.ru/sites/gz/> (дата обращения: 11.11.2016).

3. Аналитические и статистические данные министерства по регулированию контрактной системы в сфере закупок Иркутской области. URL: <http://irkobl.ru/sites/gz/> (дата обращения: 11.11.2016).

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Карандеева К.И.

старший эксперт Центра экспертизы
государственных программ и законодательства,
АО «Институт экономических исследований» МНЭ РК,
Казахстан, г. Астана

В статье рассматриваются этапы внедрения международных стандартов финансовой отчетности в банковском секторе Республики Казахстан, каждый из которых характеризуется своими особенностями. Банки второго уровня являются основным стержнем финансовой системы страны, вследствие чего применение международных стандартов финансовой отчетности дает им возможность конкурировать с иностранными банками на международном уровне.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерский учет и финансовая отчетность, банки второго уровня, Республика Казахстан.

Внедрение международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) в банковском секторе Республики Казахстан (далее – РК) предусматривало реформирование действующей в стране системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Так, такое реформирование началось в конце 1992 года с изучения международного опыта применения принципов и методов МСФО и возможности их внедрения с целью привлечения иностранного капитала в экономику страны.

В 1994 году Национальным банком Республики Казахстан (далее – НБ РК) совместно с Международным валютным фондом (далее – МВФ) была проведена работа по разработке нового Плана счетов бухгалтерского учета в НБ РК и банках второго уровня (далее – БВУ), который был принят и утвержден в декабре 1995 года [1, с. 2].

Кроме того, в декабре 1995 года был принят Указ Президента РК, имеющий силу Закона, №2732 «О бухгалтерском учете», который определил для всех организаций основные задачи, принципы и правила бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Так, согласно п. 2 ст. 15 учет бухгалтерской информации основывается на принципе начисления, в соответствии с которым доходы признаются (отражаются), когда они заработаны, а расходы и убытки, когда они понесены [2, с. 5]. Главное преимущество данного метода от раннее используемого кассового метода заключалось в возможности определения текущего финансового состояния БВУ, что позволило им оперативно принимать решения.

С 1997 года была перестроена система бухгалтерского учета НБ РК с учетом отдельного плана счетов бухгалтерского учета, в основу которого были заложены принципы существования генеральной и вспомогательной бухгалтерий, в БВУ – с учетом нового плана счетов, а также на основе результатов проведенной работы в НБ РК [1, с. 2].

В конце 1997 года результаты реформирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности нашли свое отражение в национальных стандартах бухгалтерского учета №21 «Финансовая отчетность банков» и №22 «Доходы и расходы банков». Следует отметить, что стандарт бухгалтерского учета №21 «Финансовая отчетность банков» вводит оценку финансовых активов по справедливой стоимости, их подразделение для последующей оценки, а также предусматривает новую классификацию активов и обязательств по срокам их погашения.

В 2000 году НБ РК были утверждены индивидуальные ежеквартальные контрольные мероприятия по переходу к международным стандартам бухгалтерского учета, в соответствии с которыми БВУ необходимо обеспечить у себя наличие Автоматизированной банковской информационной системы (далее – АБИС), включающей в себя модуль Главной бухгалтерской книги и вспомогательные модули. Внедрение АБИС обеспечило прозрачность, достоверность и полноту предоставляемой БВУ информации [3, с. 21].

В этой связи в 2002 году на основе методических рекомендаций МВФ был разработан типовой План счетов бухгалтерского учета с детализацией счетов для составления Главной бухгалтерской книги, что позволило повысить качество представляемых БВУ аналитических данных, а также сократить количество сдаваемых ими отчетностей [1, с. 2].

Вместе с тем, в 2002 году были внесены изменения и дополнения в Указ Президента РК, имеющий силу Закона, от 26 декабря 1995 года №2732 «О бухгалтерском учете», который согласно п. 1 ст. 1 приобрел статус Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», что стало основным шагом в работе по переходу на МСФО. Так, была разработана новая ст. 2-1, согласно которой составление финансовой отчетности осуществляется организациями в соответствии с МСФО, опубликованными на государственном и русском языках [4, с. 1].

В 2003 году были разработаны «Правила определения организаций, финансовая отчетность которых с 1 января 2003 года составляется в соответ-

ствии с международными стандартами финансовой отчетности». В соответствии с п. 3 данных Правил к таким организациям были отнесены организации, регулирование и надзор за деятельностью которых в соответствии с законодательством РК осуществляется НБ РК [5, с. 1].

В этой связи в Указ Президента РК, имеющий силу Закона, от 26 декабря 1995 года №2732 «О бухгалтерском учете», был внесен новый пп. 1) п. 6 с. 3, согласно которому НБ РК для вышеуказанных организаций разрабатывает и утверждает по согласованию с уполномоченным органом стандарты бухгалтерского учета по вопросам, не урегулированным МСФО, и не противоречащие им, а также методические рекомендации к ним [4, с. 2].

В 2007 году Закон РК от 26 декабря 1995 года №2732 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» утратил силу новым Законом РК от 28 февраля 2007 года №234 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». В пп. 13) ст. 1 данного закона было введено понятие МСФО, которые представляют собой стандарты финансовой отчетности, утвержденные Советом по МСФО. В соответствии с п. 4 ст. 2 финансовые организации, специальные финансовые компании, исламские специальные финансовые компании должны осуществлять ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО и нормативными правовыми актами НБ РК по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности. В пп. 4) п. 6 ст. 20 были расширены компетенции НБ РК в части осуществления контроля за соблюдением вышеуказанными организациями требований законодательства РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности и МСФО [6, с. 13].

Необходимо отметить, что с 2008 года и по настоящее время в действующие на территории страны МСФО вносились изменения, а также принимались новые МСФО.

Таким образом, в заключении можно сделать вывод, что применение БВУ МСФО дает возможность конкурировать с иностранными банками на международном уровне, что, в свою очередь, способствует повышению экономической активности в финансовом секторе страны.

Список литературы

1. Национальный Банк Республики Казахстан // Реформирование и переход бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности. 4 с. URL: http://www.nationalbank.kz/cont/publish567671_4454.doc (дата обращения: 11.11.2016).
2. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, от 26 декабря 1995 года №2732 «О бухгалтерском учете» (устаревший). 7 с.
3. Шалгимбаева Н. Переход банковской системы Республики Казахстан на МСФО // Международные стандарты финансовой отчетности: реальность и перспективы. Август 2002. №22 (207). С. 21-22.
4. Закон Республики Казахстан от 24 июня 2002 года №329 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона, «О бухгалтерском учете». 8 с.
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 3 февраля 2003 года №119 «Об утверждении Правил определения организаций, финансовая отчетность которых с 1 января 2003 года составляется в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности». 1 с.
6. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года №234 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». 18 с.

ИНЖИНИРИНГ: ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Клементьева О.Е.

студентка кафедры «Промышленная логистика»,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Волкова М.В.

доцент кафедры «Промышленная логистика», канд. экон. наук,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье раскрываются ответы на общие вопросы по теме инжиниринга. Дается определение термину, рассматривается история его возникновения. Определяется основная организационная форма построения инжиниринговых организаций. Рассматривается наиболее эффективный формат организации инжиниринговой поддержки проектов.

Ключевые слова: инжиниринг, сложная система, управление проектом, риск.

В современных российских реалиях нет четкого понимания и однозначной трактовки такого термина как «инжиниринг». В публичном пространстве и в среде специалистов можно услышать самые разные определения этого понятия [1].

Инжиниринг как сектор рыночной экономики возник в 19 веке в Великобритании, когда впервые стали продаваться услуги инженеров, востребованных промышленниками при возведении новых заводов и модернизации существующих. Важный этап развития инжиниринга пришелся на период после Второй мировой войны, когда осуществлялись крупные проекты восстановления и модернизации объектов промышленности в Европе, а позднее началась масштабная индустриализация в странах третьего мира. Возникла потребность в комплексных инженерных услугах, которые включали в себя не только создание промышленных объектов, но и помощь заказчику в их последующей эксплуатации и обучении кадров. В 1970-1980-е гг. потребовались уточнение понятия «инжиниринг», что было сделано Европейской экономической комиссией ООН в виде документов: «Руководство по составлению международных договоров инжиниринга», «Руководство по составлению международных договоров консорциума» и др. [4].

В России термин «инжиниринг» стал известен относительно недавно – около 10 лет назад. Многообразие использований (финансовый, социальный инжиниринг) создало некоторые проблемы для перевода на русский язык и четкого понимания данного термина. Среди множества значений термина «инжиниринг» выделим два [4]:

1. Стандартное определение, означающее деятельность инженеров по проектированию объектов. Имеются в виду инженерно-консультативные услуги по созданию новых объектов или проектов.

2. Более широкое определение, чаще всего используемое в сочетании с «инжиниринговой компанией». Обозначает деятельность по превращению научных, технических и бизнес идей в материальный объект. Примером может служить создание завода по выпуску новой продукции.

Таким образом, инжиниринг – это коммерческая деятельность, имеющая исследовательский, проектно-конструкторский или расчетно-аналитический характер. Базируясь на передовых научных знаниях, инжиниринг создает инновационные объекты и планирует их эксплуатацию с целью получения максимального экономического эффекта от вложения инвестиций в новый объект [1].

В отличие от чисто производственных предприятий, инжиниринговым компаниям прибыль приносит интеллект, то есть творческая деятельность работников, зависящая от социальной атмосферы. В инжиниринге особый статус имеет инженер, ведь имитация творческой деятельности человека не под силу ни одному суперсовременному компьютеру. Системный инженер имеет дело с наиболее важными вопросами, от начала до конца проектирует архитектуру системы, выбирает технические подходы и руководит остальными членами команды.

Инжиниринговые компании зачастую имеют матричную организационную структуру. Каждый работник имеет над собой 2 начальника. Принцип двойной подчиненности позволяет компаниям достигать сразу две цели: максимально удовлетворять потребности заказчика и повышать свою прибыльность.

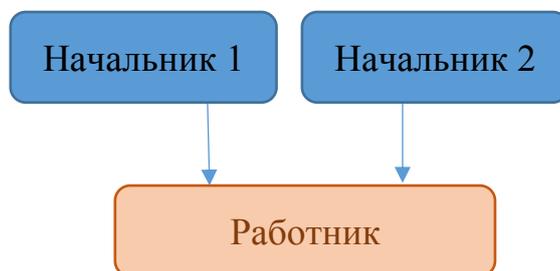


Рис. 1. Двойная подчиненность [3]

Матрица инжиниринговой фирмы основывается на двух блоках: техническом и операционном.

При этом можно выделить следующие преимущества матричной структуры:

- Человек является центральным звеном процесса.
- Повышается мотивация к расширению знаний.
- Отсутствие профессиональной консервации и реальная возможность постоянного карьерного роста.
- Упрощение учета трудозатрат каждого работника.
- Прозрачность перед клиентом.
- Оптимальная степень загрузки персонала.
- Срок реализации проекта выше.



Рис. 2. Матричная организационная схема [3]

Инжиниринговые компании выполняют определенный перечень услуг [1]:

- проведение предварительных исследований рынка и выбор перспективного сегмента рынка для нововведений;
- установление цели финансовых изменений на рынке и определение задач инноваций;
- технико-экономическое обоснование инновационного проекта;
- разработка рекомендаций по созданию нового продукта или операции;
- определение объема затрат всех видов ресурсов и численности работников, необходимых для создания проекта, а также сроков выполнения работ по проекту и экономической эффективности инновационного проекта в целом;
- оформление проекта в виде документа;
- консультации работников – исполнителей мероприятий по этому проекту.

Часто под оформлением проекта в виде документа понимается заключение определенного вида контракта, учитывающего все условия реализации продукта или технологии. Большинство крупных проектов промышленного строительства на Западе выполняется в EPC формате.

Расшифровывая аббревиатуру EPC(M), получаем:

$EPC(M) = Engineering + Procurement + Construction + (Management)$ [3].

В переводе на русский это будет выглядеть примерно так:

ППП(П) = Проектирование + Поставки + Подряд + (Управление) [3].

EPC формат находится на пересечении трех систем: управление бизнесом, управление проектами и управление производством. В каждой системе работают профессионалы. Благодаря этому квалификация компаний, работающих по этому формату, сразу становится выше, чем у других компаний.

Кроме того, инвесторам выгодно работать именно в этом формате. Причины выгоды [3]:

1. Сжатие графиков.

Управление проектом находится в одних руках, поэтому вполне возможно уплотнить календарный график. Сжатие графика подразумевает не только временные сроки, но и финансовую экономию. Плюс ко всему, инвестор выпускает свой продукт раньше, чем конкуренты и выигрывает «премиальный бонус».

2. Сквозная технологическая ответственность.

Ответственность за технологические показатели, в том числе и юридическую, несет реализатор контракта даже после закрытия проекта.

3. Качество технических решений.

ЕРС контрактор имеет опыт, большую команду квалифицированных системных инженеров.

4. Банковское, проектное финансирование

Часто банки дают кредиты под будущую выручку именно ЕРС контракторам. Эти кредиты будут с меньшей ставкой и не ограничены по действию кредитного договора.

5. Снижение цены рисков.

Цена рисков может составлять 50-100% от первоначального бюджета. Профессионализм ЕРС контрактора позволяет изначально учесть риски, то есть запланировать их появление, и сразу же предусмотреть меры по снижению их воздействия, то есть составляется план управления рисками. План управления рисками содержит в себе две крупные категории: оценка рисков и смягчение рисков.

Для оценки рисков используют «куб рисков»:



Рис. 3. Куб рисков [2]

Можно выделить следующие методы смягчения рисков [2]:

- Технический и управленческий анализ.
- Контроль над разработкой предварительно выделенных компонентов.
- Особый анализ и испытание.
- Быстрое прототипирование.
- Ослабление чрезмерных требований.
- Резервные альтернативы.

В заключение необходимо отметить, что именно в рамках инжиниринговых компаний разрабатываются решения об улучшении существующих технических систем. Системный инженерный подход предполагает необходимость правильно ставить задачу, четко и неоднозначно выделять основную цель проекта, что и позволяет минимизировать и устранять риски. Зачастую чем «революционней» техническое предложение, тем глубже надо анализировать риски и тем сложнее инженерные решения.

Список литературы

1. Инжиниринг инноваций. URL: <http://www.grandars.ru/student/marketing/inzhiniring.html>
2. Косяков А, Свит, Уильям Н., Сеймур, Сэмюэль Дж., Бимер, Стивен М. Системная инженерия. Принципы и практика. М.: ДМК Пресс. 2014. – 636 с.
3. Мишин С. А. Код ЕРС. 180 с. URL: <http://mishin-s.ru/>
4. Осика Лев Современный инжиниринг: определение и предметная область. URL: <http://www.up-pro.ru/library/modernization/engineering/sovremennij-inzhiniring.html>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ

Ключников С.В.

доцент кафедры бухгалтерского учета, АХД и аудита, к.э.н., доцент, Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов

В статье рассматриваются моделирование отчетности в корпоративных структурах, определяющие ее состав и требования путем отражения количественной и качественной информацией о состоянии и результатах деятельности корпорации. Рассматривается поиск оптимальных отчетных данных, позволяющих дать ответы на приоритетные информационные запросы внешних пользователей.

Ключевые слова: информация, корпоративная группа, моделирование отчетности, международные стандарты, управление, учет.

Современное состояние учета и формирование отчетности в корпоративных структурах не всегда характеризуется их соответствием требованиям времени, то есть требованиям информационного общества.

Не до конца изучены и не установлены причины и следствия влияния системы моделей отчетных показателей на систему управления, поскольку не учтено, что эта система является:

- возобновительной, так как любой отчетный показатель выводится или выходит из другой системы (системы счетов);
- не всегда надежной, поскольку неполная система отчетных показателей не удовлетворяет менеджмент при осуществлении всех управленческих функций;
- стационарной, ведь характеристика системы сохраняется при количественном или качественном изменении отдельных отчетных показателей.

Как правило, в качестве основы для составления фактической отчетности используется отчетность предыдущего периода. Она дополняется различными раскрытиями, введенными новыми законодательными требованиями, а также существенными операциями и событиями в хозяйственной деятельности [1]. Гораздо более эффективным, является подход, предполагающий предварительную разработку модели отчетности. В силу объективных причин модель отчетности, как правило, не может, и не будет совпадать с фактической отчетностью. Модель отчетности отличается от фактической отчетности тем, что:

- не содержит количественной и качественной информации о состоянии и результатах деятельности корпорации за период, для которого формируется модель отчетности;

- может не содержать информации, которая была признана необходимой на этапе подготовки отчетности;

- может наоборот, содержать информацию, которая была признанной избыточной на этапе подготовки отчетности.

Моделирование отчетности, является ключевым документом, выполняющим две взаимосвязанные функции. С одной стороны, модель определяет состав информации, подлежащей раскрытию каждой компанией в фактической отчетности.

С другой стороны, она устанавливает требования к другим методологическим элементам: плану счетов бухгалтерского учета, составу и содержанию классификаторов нормативно-справочной информации. Кроме того, разработка модели будет создавать основу для определения порядка организации ведения учета и составления отчетности, определение порядка выбора и реализации технических средств ее составления.

В отличие от подхода, основанного на формировании отчетности предыдущих периодов, подход на основе моделирования, позволит, целостно подойти к вопросу организации процесса формирования отчетности, как совокупности процессов проектирования, формирования плана подготовки отчетности с учетом всех факторов, влияющих на сбор информации по всем компаниям входящих в корпоративную группу.

Предварительная разработка модели отчетности корпоративной группы, позволит помимо непосредственного определения структуры и формата информационных раскрытий рассмотреть и заблаговременно решить следующие вопросы:

- наименования статей на различных языках представления отчетности;
- порядок оформления табличных раскрытий;
- порядок представления в тексте сопоставимых показателей в числовых раскрытиях;

- порядок оформления наименований внутрикорпоративных структур, дат и периодов;

- единство используемой в отчетности терминологии;

- порядок представления последовательности показателей в табличных примечаниях (например, в зависимости от количественной существенности или в соответствии с установленным порядком представления).

Модель корпоративной отчетности должна учитывать совокупность требований, установленных и МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», а также разделов по раскрытию информации иных стандартов и интерпретаций МСФО, с учетом региональных, отраслевых и иных корпоративных особенностей ведения бизнеса [2].

Разработанная модель отчетности, вновь созданной или приобретенной компании, в последующих периодах, должна корректироваться с учетом изменений в нормативных требованиях и условиях ведения бизнеса.

Предложим перечень требований, которые должна включать модель отчетности корпоративной группы, а именно:

- общая характеристика применяемых стандартов отчетности;
- содержание отчетности с указанием перечня отчетных форм и примечаний, в том числе: общая информация о корпорации, основные положения единой учетной политики участников корпоративных отношений, пояснения к статьям отчетности, информация о качественных аспектах деятельности каждой компании, входящей в корпоративную группу, события после отчетного периода, социальные показатели корпорации.

В наиболее общем виде, должна быть сформирована модель, максимально приближающая требования международных стандартов к отечественной практике раскрытия информации в отчетности, с последующим отражением особенностей корпоративной группы.

Основное противоречие, возникающее между внешними и внутренними пользователями отчетности, заключается в степени дезагрегированности отчетных данных. То есть в силу своего «привилегированного» положения пользователи внутренней отчетности являются и составителями, и поставщиками отчетности для внешних пользователей [3].

Следовательно, необходимо найти оптимальное содержание отчетных данных, позволяющее дать ответы на приоритетные информационные запросы внешних пользователей. Недостаток же сведений не позволит внешним пользователям отчетности сделать выводы о хозяйственной деятельности экономического субъекта. Полагаем, что сгладить существующее противоречие при составлении корпоративной отчетности можно с помощью введения в отчетность разделов с дополнительными данными, в частности либо в приложениях к отчетности, либо в пояснительной записке.

Отношения деловых партнеров, акционеров, потенциальных инвесторов во многом сопряжены с неопределенностью, риском из-за недостаточной информации, формируемой в отчетности. Проблема заключается в том, что иметь абсолютно полную информацию в условиях динамичного рынка вообще невозможно. Поэтому пользователи отчетности при вынесении своего суждения (оценки) будут опираться на ключевые показатели, как правило, на конечные результаты.

Неоспоримым является тот факт, что каждый участник корпоративных отношений, руководствуется соображениями собственной выгоды и своей индивидуальной шкалой предпочтений и ценностей, и в связи с этим могут

возникать расхождение взглядов деловых партнеров на важность одних и тех же сведений.

И тем самым, разнохарактерность информационных запросов влечет за собой возникновение определенных противоречий в требованиях к содержанию и структуре отчетности корпоративных структур.

Другой значимой проблемой связанной с моделированием отчетности корпоративных структур, является подготовка промежуточной отчетности, которая предоставляет возможность внутри корпоративной группы формировать промежуточную отчетность в одном из двух вариантов:

- либо в объеме годовой отчетности;
- либо в объеме сокращенной отчетности.

В случае выбора варианта объема годовой промежуточной отчетности аналогично объему годовой отчетности модель отчетности для целей промежуточной отчетности принципиально изменять не требуется.

Отличие модели промежуточной отчетности корпоративной структуры будет состоять в способе представления показателей отчета о финансовых результатах, и связанных с ним примечаний для отчетности за 6 и 9 месяцев в случае представления квартальной отчетности. Для отчетности за 6 и 9 месяцев потребуется представлять указанную информацию, как нарастающим итогом, так и за последний квартал соответствующего периода.

В случае выбора представления промежуточной отчетности в сокращенном объеме, каждая компания, входящая в группу, должна оценить порядок представления отчетных форм, а также определить состав раскрытий информации планируемых к отражению в промежуточной отчетности.

Представляя отчетные формы в промежуточной отчетности, компании, входящие в группу, могут сохранять их формат, принятый для подготовки годовой отчетности, или же подготовить альтернативный формат, содержащий только ключевые, наиболее существенные показатели и представляющие совокупно прочие показатели данных отчетов. Независимо от выбранного способа представления такие отчетные формы будут называться сокращенными (даже если они совсем не будут отличаться от годовых отчетных форм).

Считаем, что разработку модели отчетности для целей как годовой, так и промежуточной отчетности корпоративных структур, целесообразно осуществлять перед началом того отчетного периода, в котором будет использоваться данная модель. В целом, при моделировании отчетности необходимо провести анализ источников, способствующих отражению специфических для данного региона, отрасли и параметров корпорации. Такими источниками могут быть стратегия корпорации, управленческая отчетность корпорации, фактическая отчетность компаний определенной отрасли. В ходе анализа выявляются характеристики, отражающие особенности той или иной компании подлежащие включению в консолидированную отчетность. Считаем, что такими характеристиками, могут быть:

- структура ключевых объектов учета, возникающих в результате операционной деятельности корпоративной группы (выручка, расходы, дебиторская и кредиторская задолженность, определение запасов);

- структура ключевых объектов учета, возникающих в результате инвестиционной деятельности группы (основные средства и нематериальные активы);

- структура операционных и отчетных сегментов группы.

Эти характеристики могут относиться как к текущему, так и будущим периодам. Подготовленные корпоративные информационные раскрытия должны быть сформированы в виде, либо отдельного документа и размещены в определенной последовательности, либо в приложениях к отчетности, что в свою очередь требует некоего формата в произвольной форме с проверкой на взаимную согласованность.

В результате разработки модели отчетности формируется не только модель для использования в целях представления информации в ближайшем отчетном периоде и сбора сопоставимых показателей для предстоящих отчетных периодов, но и комплекс других материалов, обеспечивающих работу корпоративной группы в целом.

Например, формируется учетная политика, отражающая принятую корпорацией совокупность методов группировки и представления информации об объектах хозяйственной деятельности и хозяйственных операций с ними, которая должна взаимодействовать с принятой в группе моделью отчетности:

- в отношении валюты представления отчетности (если того требует специфика деятельности);

- размерности показателей отчетности;

- принципов формирования показателей отчетности;

- контроля согласованности между показателями в отчетности, раскрываемых в различных отчетных формах и примечаниях;

- характеристика объектов.

В целом, моделирование отчетности в информационной системе управления корпоративными структурами является центральным моментом в работе, как учетного аппарата, так и других структурных подразделений корпорации иницилирующих и обеспечивающих другие процессы жизнедеятельности, что в конечном итоге, обеспечит высокий уровень взаимодействия всех структур и подразделений, существенно сократит сроки и стоимость составления отчетности.

Список литературы

1. Барыкин С. Е., Косматов Э. М., Ногин В. Д. Инвестиционный менеджмент. Формирование оптимального портфеля реальных проектов: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2011. – 71 с.

2. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. Москва, Аскери-АССА, 2014. 998 с.

3. Никифорова Е. В. Бухгалтерская финансовая отчетность как основной источник информации инвестиционной привлекательности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Выпуск № 1 (23) 2013.

ИНСТИТУТЫ И ФИЛИАЛЫ ВУЗОВ В СЕВАСТОПОЛЕ: СТРУКТУРИРОВАННОСТЬ В ГОРОДСКОЙ СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Кондрашихин А.Б.

профессор кафедры экономики и менеджмента, д-р экон. наук, профессор,
Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и
социальных отношений» в г. Севастополе, Россия, г. Севастополь

Рассмотрена комплексная оценка структуры городской системы высшего образования Севастополя на примере вступительной кампании 2016 года. Показано, что устойчивость системы наряду с рыночными технологиями обеспечивается сознательными механизмами управления и формирования пропорций государственного заказа, условий воспроизводства научно-интеллектуального потенциала по образовательным организациям.

Ключевые слова: образовательная организация, структурированность, Севастополь, вуз, пространство высшего образования.

Качеству подготовки выпускников с высшим образованием (ВО) и регулированию номенклатуры направлений (специальностей) подготовки уделяется повышенное внимание со стороны органов государственной власти и местного (муниципального) управления [5,20]. Развитость образовательной системы, её инновационность приводят к росту конкурентоспособности хозяйственных единиц, придают устойчивость развитию территории в системе международного разделения труда. При этом образовательные организации (ОО) составляют единую систему даже в условиях высокой конкуренции на рынке образовательных услуг [9]. Для устойчивого развития Севастополя важным становится формирование пропорций долевого участия в образовательных программах всех единиц системы ВО – университетов, академий, институтов и филиалов вузов, дислоцированных в его пределах.

Современная образовательная система построена на рыночных механизмах, где спрос на образовательную услугу становится мощнейшим фактором расширенного воспроизводства, особенно в условиях нехватки бюджетных ассигнований. При этом небольшие ОО становятся стимулирующим фактором совершенствования рынка образовательных услуг, где в конкурентных условиях эффективно решаются текущие задачи удовлетворения запросов на продукцию (услугу) научно-технического, интеллектуального, авторского характера. Структурированность позволяет комплексно оценивать основные свойства образовательной системы, её самодостаточность, воспроизводственные характеристики, роль в регионе.

Структурированность можно рассматривать в нескольких измерениях, например, сравнением ОО в одинаковых направлениях подготовки. Так, выпускников с высшим профессиональным образованием в сфере экономики и менеджмента в Севастополе сегодня готовят 5 вузов, из них 4 – филиалы (институты). В 2015 г. такую услугу предлагали 6 вузов (в т.ч. 5 филиалов), до 2014 г. такую услугу предлагали 16 образовательных учреждений (из них 11

– филиалы). Процессы структуризации вузовской системы Севастополя ускорила корпоратизация в единый государственный вуз 7 организаций, причём 2 из них имели выпускающие кафедры в сфере экономики и менеджмента.

Одним из показателей структурированности выступает пропорция распределения абитуриентов по вузам. План приёма и предварительные результаты вступительной кампании 2016 года в Севастопольском экономико-гуманитарном институте Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского (СЭГИ КФУ) по номенклатуре специальностей бакалавриата состоянием на 05.08.2016 г. (бюджетные места) показаны в табл. 1 [17].

Таблица 1

**План приёма и предварительные результаты вступительной кампании 2016 года
в Севастопольском экономико-гуманитарном институте
Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского (бюджет)**

№	Направление	П _к *	ПрФ	Крым _б	Крым _к	Всего мест, ед.
1	Психология	15[2]{ }// 0{ }	-	35/4//16/3	-	15{ }// 0{ }
2	Менеджмент	10[1]{ }// 5[1]{ }	-	36/1//18/3	-	10{ }// 5{ }
3	Государственное и муниципальное управление	10[1]{ }// 0{ }	-	45/1//8/1	-	10{ }// 0{ }
4	Юриспруденция	0{ }// 0{ }	-	29/1//18/2	-	0{ }// 0{ }
5	Туризм	10[1]{ }// 0{ }	-	27/2//16/4	-	10{ }// 0{ }
6	Физкультура	10[1]{ }// 5[1]{ }	-	55/3//14/0	-	10{ }// 5{ }
7	Адаптивная физкультура	0{ }// 0{ }	-	26/1 //21/2	-	0{ }// 0{ }
	Всего: 7 специальностей	55[6]{ }//10[2]{ }	-	253/13//111/15	-	55{ }// 10{ }

Примечание: * в квадратных скобках указаны места для лиц с особым статусом

Формат подачи данных унифицирован под формы отчётных показателей каждого из вузов, подаваемых на сайтах в таких обозначениях: количество бюджетных мест, ед. {количество коммерческих мест, ед.}; // то же – для заочной, очно-заочной форм обучения; ≥ – числовое значение показателя составляет не менее указанного в таблице. На сайте вуза выделены планы приёма отдельно по Крыму (и Севастополю включительно) – П_к, а также и для РФ – ПрФ. Указано количество поданных заявлений от абитуриентов и число сданных оригиналов (через слэш) на дату мониторинга (фиксации) показателей.

План приёма и предварительные результаты вступительной кампании 2016 г. в Черноморском филиале Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова (ЧФ МГУ) по направлениям бакалавриата состоянием на 08.08.2016 г. отображены в табл. 2 [16].

В табл. 2 в круглых скобках уточняются данные первичного мониторинга, проводившегося на дату начала зачисления абитуриентов (08.08.2016 г.), значениями соответствующих показателей, откорректированных по состоянию на дату зачисления 18.08.2016 г. Корректировка данных вступительной кампании проводилась по всем 10-ти специальностям бакалавриата: число поданных заявлений, количество сданных оригиналов вступительных документов (зачисленных на обучение приказами по филиалу), объём бюджетного заказа (Филология). Всего на 271 место (бюджетных – 96 ед. или 35,4%)

состоянием на 18.08.2016 г. принято на обучение 104 человека (98 – по уточнённым данным), заполняемость предложения образовательных услуг составила 38,38% (36,16% – по уточнённым данным): 100% – по бюджетным местам; 3,4% (1,1% для уточнённых цифр) – по местам контрактного обучения.

Таблица 2

Текущие данные о наборе абитуриентов Черноморским филиалом Московского государственного университета имени М. В. Ломоносова в Севастополе в 2016 году

№	Направление	ПК*	ПрФ	КрымБ	РФБ	Всего мест, ед./зачислено, чел.	% от ПК+РФ
1	Прикладная математика и информатика	5{5}	10{10}	31(32)/5	32/14(10)	15{15}/19(15)	100{0}
2	Физика	3{2}	7{3}	4(5)/2	19(23)/9	10{5}/11	100{20}
3	География	4{5}	6{6}	16(17)/4	9(12)/7(6)	10{11}/11(10)	100{0}
4	Психология	4{5}	6{10}	32(34)/5	13(21)/8(7)	10{15}/13(12)	100{13,3}
5	Экономика	3{10}	5{20}	76(81)/3	47(63)/3	8{30}/6	75,0{0}
6	Менеджмент	0{5}	0{10}	25(27)/0	14/0	0{15}/0	0{0}
7	Государственное и муниципальное управление	3{10}	5{20}	86(88)/3	52(71)/5	8{30}/8	100{0}
8	Журналистика	6{10}	9{20}	59(64)/7	29(35)/9	15{30}/16	100{3,3}
9	Филология	4(6){5}	6(4){7}	41(45)/6	8(17)/4	10{12}/10	100{0}
10	История	4{5}	6{7}	26(30)/4	19(21)/6	10{12}/10	100{0}
	Всего: 10	36(38){62}	60(58){113}	396(423)/39	242(309)/65(59)	96{175}/104(98)	

В ЧФ МГУ отсутствует заочная форма обучения. Стоимость обучения – 182 тыс. руб. в год. Продолжительность образовательных программ бакалавриата – 4 года. Например, специальность «Экономика» имеет заполняемость по бюджетным местам 75,0% [16], на коммерческую форму – данные отсутствуют. Возможно, это вызвано стоимостью оплаты контрактного обучения для социальных условий города Севастополя, что в 2,4-3,6 раза превышает аналогичные тарифы других ОО. Направление подготовки «Менеджмент» в отчётных данных вступительной кампании 2016 г. показаны как нулевые, что можно пояснить отсутствием государственного заказа.

Табл. 3 содержит данные о поступлении в Севастопольский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (СФРЭУ) [6].

Таблица 3

Данные о вступительной кампании в Севастопольском филиале РЭУ имени Г. В. Плеханова в 2016 г. (с выделением бюджетных мест)

№	Наименование	ПК*	ПрФ	КрымБ	КрымК	РФ	Всего мест, ед.
1	Экономика	16[1]{//0}		134/23	81(82)/8(9) //25(33)/5(9)	13/2// 7(8)/3(5)	16{ // 0 }
2	Менеджмент	20{ // 0 }		164/24	105/13// 42(51)/12(21)	17/4// 1(6)/0(3)	20{ // 0 }
	Всего: 2 спец-ти	36[1]{//0}		298/47	253(271)/38(52)	38(44)/9(14)	36{ // 0 }

Примечание: * в формате подачи данных плана приёма в квадратных скобках указано количество мест, предусмотренных квотами для лиц, имеющих особые права

В табл. 4 отражена динамика зачисления абитуриентов по датам выдачи Приказов о зачислении СФ РЭУ.

Таблица 4

**Динамика зачисления абитуриентов Севастопольским филиалом
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова в 2016 г.**

№	Наименование / Дата	код	19.07	22.07	27.07	19.08	Итого	% П _К
1	Экономика	38.03.01		11[1]	5	17	33	100{}
2	Менеджмент	38.03.02	1	16	3	27	47	100{}
	Всего		1	27	8	44	80	100{}

Табл. 5 содержит сведения об активности вступительной кампании в Институте экономики и права (филиал) Образовательного учреждения профсоюзов высшего образования «Академия труда и социальных отношений» в городе Севастополе (ИЭП АТСО) за 2016 г., осуществляющем подготовку по трём наиболее востребованным специальностям на 08.08.2016 г. [6].

Таблица 5

**Сведения об активности вступительной кампании в Институте экономики и права
(филиал) ОУП ВО «АТСО» в городе Севастополе за 2016 г.**

№	Наименование	П _К * (Всего мест, ед.)	ПрФ	КрымБ	Подано заявлений**, ед. КрымК	РФ
1	Экономика	0{50}/0{50}/// 0{25СПО}///0{25ВПО}	-	-	{36(37)/-}///{11(14)/-} ///{19(20)СПО/-}///{0ВПО/-}	-
2	Менеджмент	0{50}/0{50}/// 0{25СПО}///0{25ВПО}	-	-	{30(29)/-}///{15(17)/-} ///{10СПО/-}///{0ВПО/-}	-
3	Юриспруденция	0{75}/0{75}/// 0{25СПО}///0{25ВПО}	-	-	{139(141)/-}///{54(64)/-} ///{8СПО/-}///{29(38)ВПО/-}	-
	Всего: 3 спец-ти	0{175}/0{175} ///0{50СПО}///0{50ВПО}	-	-	{205(207)/-}///{80(95)/-} ///{37(38)СПО/-} ///{29(38)ВПО/-}	-
	Итого:	0{500}	-	-	0{351(378)}	-

Примечание: * после тройного знака слэша указано количество мест для ускоренной формы обучения (индексы СПО, ВПО) на базе среднего (высшего) профессионального образования лица; ** в круглых скобках указано откорректированное значение состоянием на 15.08.2016 г.

Отличительной особенностью данного вуза является полное отсутствие бюджетного заказа. Как следствие, в табл. 5 отсутствует дифференциация плановых показателей приёма на крымскую и общероссийскую квоты, а для наглядности и сопоставимости текущих данных все плановые места сведены условно в колонки «П_К», «КрымК».

Среди городских ОО в связи с отсутствием бюджетного заказа на подготовку студентов в 2016 г. ИЭП АТСО оказался примерно в одинаковых условиях на рынке образовательных услуг только по специальностям «Юриспруденция» – с Севастопольским государственным университетом, а также «Менеджмент» – с ЧФ МГУ (табл. 2). Отсутствие бюджетного заказа на специальность «Экономика» поставило эту ОО в неравные условия с другими вузами Севастополя, получившими государственный заказ, что обусловило неустойчивую структурированность системы для рыночных условий

функционирования. Концепция структурированности образовательных организаций по-новому озвучивает задачи формирования образовательного пространства, формирования кафедр, подготовки (селекции) научных кадров и управления качеством образования, содержательности и актуальности выпускных квалификационных работ, внедрения результатов научно-исследовательской деятельности вузов в хозяйственную практику.

Структурированность вузов в единую городскую систему высшего образования является комплексным понятием и предполагает установление пропорций между образовательными организациями по объемам бюджетного финансирования, квотированию льготных мест, бюджетной поддержке научных исследований и инновационных образовательных технологий, другим параметрам. Важным для устойчивой структурированности также становится распределение направлений подготовки, удовлетворяющее рыночному спросу и возможностям отдельной образовательной организации предоставить затребованную услугу. Критерий качества образования также входит в концепцию структурированности вузов муниципальных образований.

В условиях города Севастополя структурированность достигается между несколькими образовательными организациями высшего образования – государственным университетом, институтом, филиалами университетов и академий, аккредитованных для реализации образовательных программ согласно действующей процедуре. Образовательные организации в своей работе сориентированы на конкретные виды профессиональной деятельности будущих выпускников (бакалавров, специалистов, магистров), определяемые потребностями регионального рынка труда и совокупностью ресурсов ОО – научно-исследовательских, материально-технических, конкретно исторических и других. Развитость образовательной системы, качество образования, его инновационность повышают конкурентоспособность хозяйственных единиц, придают устойчивость развитию территории в системе международного разделения труда на основе устойчивой структурированности между образовательными организациями.

Список литературы

1. Абитуриенту. Информация о ходе приёмной кампании в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rea.ru/ru/org/branches/sevastopol/abitur/> Время доступа: 07.09.2016.
2. Богаткевич Т.А. Генеральные планы развития Севастополя 1946-1980-х гг // Власть. – 2009. – №5. – С. 120-122.
3. Волошин А. В., Александров Ю. Л., Шестов С. Н., Белоногова Е. В. Конкурентоспособность региона как предмет исследования экономической науки // Фундаментальные исследования. – 2016. – №10-1. – С. 113-118.
4. Герасимчук З. В., Вахович И. М. Роль финансовой безопасности в реализации целей устойчивого развития региона // Экономическая теория. 2009. Т.6. №2 (2-2009). – С. 73-85.
5. Закон України «Про вищу освіту» від 01 липня 2014 року № 1556-VII // <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
6. Информация о количестве поданных заявлений. ИЭП (филиал) ОУП ВО «АТиСО» в г. Севастополе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevatiso.ru/abiturientam/informatsiya-o-kolichestve-podannykh-zayavlenij>.

7. Калмыкова Л.А., Калмыков Г.В. Концептуальные подходы к совершенствованию психологической подготовки будущих педагогов // Педагогика и психология как ресурс развития современного общества: проблемы сетевого взаимодействия в инклюзивном образовании Материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию РГУ имени С.А. Есенина. отв. ред. Л.А. Байкова, Н.А. Фомина, А.Н. Сухов ; Ряз. гос. ун-т имени С.А. Есенина. 2015. С. 238-243.
8. Каргапольцева Н.А. Формирование инновационной образовательной среды взаимодействия общего, дополнительного и профессионального образования в пространстве университетского округа // В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции . 2014. С. 3746-3750.
9. Кондрашихин А. Б. Кафедра в пространстве высшего образования: монография. – К.: АМУ, 2013. – 375 с.
10. Кракашова О. А. Информационные ресурсы повышения эффективности жилищно-коммунального комплекса // Вестник Южно-российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. – 2014. – №1. – С. 58-64.
11. Лоза Г.Г., Панов А.И., Федоренко Н.Г. Трансформация политических партий России на постсоветском пространстве. – М., 2009.
12. Мандрыка Е.В. Реализация принципа разделения властей в России и в Украине. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Северо-Западная академия государственной службы. Санкт-Петербург, 2006.
13. Махотин Д. А. Проектно-технологическая система практического обучения в технологическом образовании // Инновации и традиции: современные вызовы развития педагогического образования // Материалы международной научно-практической конференции. 2016. – С. 113-117.
14. Рябова Е.И. Правовое регулирование трудовых отношений в условиях федерализма // Этносоциум и межнациональная культура. 2014. №10 (76). С. 190-193.
15. Рябова Е.Л. Дискуссия о стратегии межнациональных отношений (редакционная статья) // Этносоциум и межнациональная культура. 2012. №5 (47). – С. 7-8.
16. Сайт приёмной комиссии филиала МГУ имени М.В. Ломоносова в городе Севастополе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://priem.sev.msu.ru> 08.08.2016 г. Время доступа: 07.09.2016 г.
17. Списки лиц, подавших документы для участия в конкурсе по программе бакалавриата и результаты вступительных испытаний. СЭГИ институт КФУ имени В.И. Вернадского / Сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://segi.cfuv.ru/ru/vacancy2016> Время доступа: 08.08-07.09.2016.
18. Тумакова С.В. Модернизация финансового механизма изменения рынка рабочей силы. В сборнике: Формирование финансового механизма и информационной среды устойчивого экономического роста материалы Всероссийской научно-практической конференции. Научный редактор – Колесова И.В.; Севастопольский государственный университет. 2015. С. 12-14.
19. Ульянова Т. А. Формирование толерантности в студенческой среде // Этносоциум и межнациональная культура. 2016. № 1 (91). С. 22-25.
20. Федеральный закон РФ «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 г.
21. Шевченко Н.И. Государственные стандарты общего образования: ориентиры преобразования современной школы // Профессиональное развитие педагогических и управленческих кадров в Московском мегаполисе : Сборник материалов Пятой международной научно-практической конференции. – 2014. – С. 7-10.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РФ

Коновалова И.А.

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

Биджиева Д.Ш.

студентка 1-го курса Института экономики и управления,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье проведен анализ динамики реального ВВП России на примере индекса физического объема. На основе регрессионного анализа были сопоставлены факторы, оказывающие значимое влияние на рост ВВП. Исследование позволило выявить, что величина инвестиций в основной капитал оказывают наибольшее влияние на рост реального ВВП. Также в статье рассмотрена зависимость экономики РФ от конъюнктуры внешних рынков и обоснована необходимость перехода к новой экономической модели.

Ключевые слова: экономический рост, инвестиции, модернизация, производительность труда, отток капитала, деофшоризация.

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом самого пристального внимания экономистов и политиков. От того, какие процессы происходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят структурные изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах [1]. В настоящее время экономический рост стал наиболее обсуждаемой темой в России. Экономический рост можно рассматривать как долгосрочный аспект динамики совокупного предложения или, что более точно, потенциального объема выпуска. Анализ его факторов и закономерностей является одним из центральных вопросов макроэкономической теории. Обеспечение экономического роста, поддержание его темпов на стабильном и оптимальном уровне является одной из важнейших стратегических целей экономической политики страны.

Российская экономика проходит период глубокой трансформации. В ближайшие годы нашей стране предстоит осуществить коренное обновление своей экономической системы, соответствующее тем вызовам и изменениям, которые на наших глазах происходят в мировом социальном и экономическом порядке. В связи с этим является актуальным исследование влияния факторов на динамику ВВП РФ. В системе национальных счетов ВВП – ключевой показатель, который характеризует динамику экономического развития страны. Однако, номинальный ВВП в полной мере не отражает экономическую динамику, поскольку он учитывает при своем расчете влияние изменения цен. Более объективную картину дает реальный ВВП, скорректированный на величину инфляции [4].

Рассмотрим динамику реального ВВП России за период 2006-2015 гг.

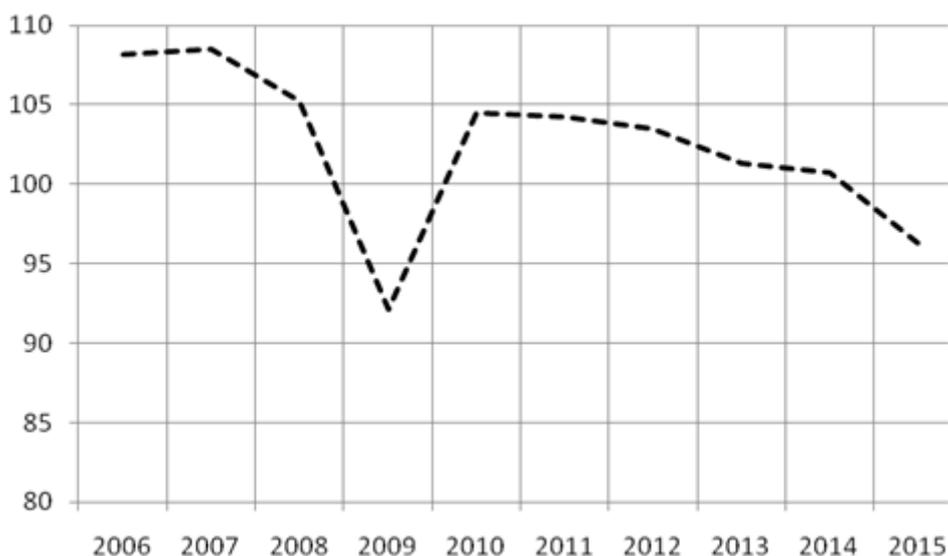


Рис. 1. Индекс физического объема ВВП, в % к предыдущему году [6]

Можно заметить, что наибольшее снижение физического объема ВВП было в разгар мирового экономического кризиса в 2009. В 2010 – 2012 отмечается некоторое восстановление экономики, после чего, с 2013 наблюдается неуклонное снижение темпов роста реального ВВП. В 2014 году прирост ВВП достиг практически нулевого, после чего последовало падение в 2015 году на 3,7%.

Для оценки влияния экономических факторов на динамику реального ВВП воспользуемся средствами корреляционно-регрессионного анализа [4].

Для построения модели используем следующие показатели:

Результативный показатель:

y – индекс физического объема, темп роста, %;

Факторные показатели:

x_1 – индекс производительности труда, %;

x_2 – темп роста реальных доходов, %;

x_3 – темп роста инвестиций в основной капитал, %;

x_4 – индекс изменения фондоотдачи, %;

x_5 – индекс изменения фондовооруженности труда, %;

Нахождение зависимости между результативным и факторными показателями производится с помощью обычного метода наименьших квадратов (МНК).

Используя надстройку MS Excel «Корреляция» рассчитаем матрицу парных коэффициентов (таблица).

Таблица

Корреляционная матрица

	y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
y	1					
x_1	0.9855	1				
x_2	0.4650	0.5379	1			
x_3	0.9686	0.9783	0.4549	1		
x_4	0.9793	0.9472	0.4355	0.9181	1	
x_5	-0.7559	-0.6432	-0.0668	-0.6646	-0.8321	1

Корреляционная матрица позволяет сделать вывод о степени влияния факторов, включаемых в модель.

Из корреляционной матрицы заметно, что наиболее тесная взаимосвязь между динамикой ВВП (y) и производительностью труда (x_1), темпом роста инвестиций (x_3) и темпом роста фондотдачи (x_4).

Статистический анализ данного уравнения позволяет сделать выводы, что с ростом величины инвестиций в основной капитал на 10%, при условии неизменности уровня реальных доходов населения, динамика реального ВВП увеличится в среднем на 4,29 %. С ростом реальных доходов на душу населения на 10%, динамика реального ВВП увеличится на 0,51 %, при том же уровне инвестиций в основной капитал.

Коэффициент множественной детерминации $R=0,969$ указывает на весьма высокую степень зависимости темпов роста реального ВВП от темпов роста инвестиций в основной капитал и реальных доходов населения.

Из рассмотренных нами факторов (производительность труда; индекс реальных доходов населения; инвестиции в основной капитал; фондоотдача; фондовооруженность труда) на динамику реального ВВП России наибольшее влияние оказывают инвестиции в основной капитал.

Так же важным условием повышения эффективности экономики является стимулирование труда и повышение его производительности. Опять же, в условиях расширенного производства, темп роста производительности труда должен опережать рост реальных доходов работников.

В результате примененных к РФ санкций, страна по минимальным подсчетам недополучила 160 млрд. долл. США. По подсчетам экспертов из России по различным финансовым схемам с 2010 по 2015 гг. было выведено более 430 млрд долларов.

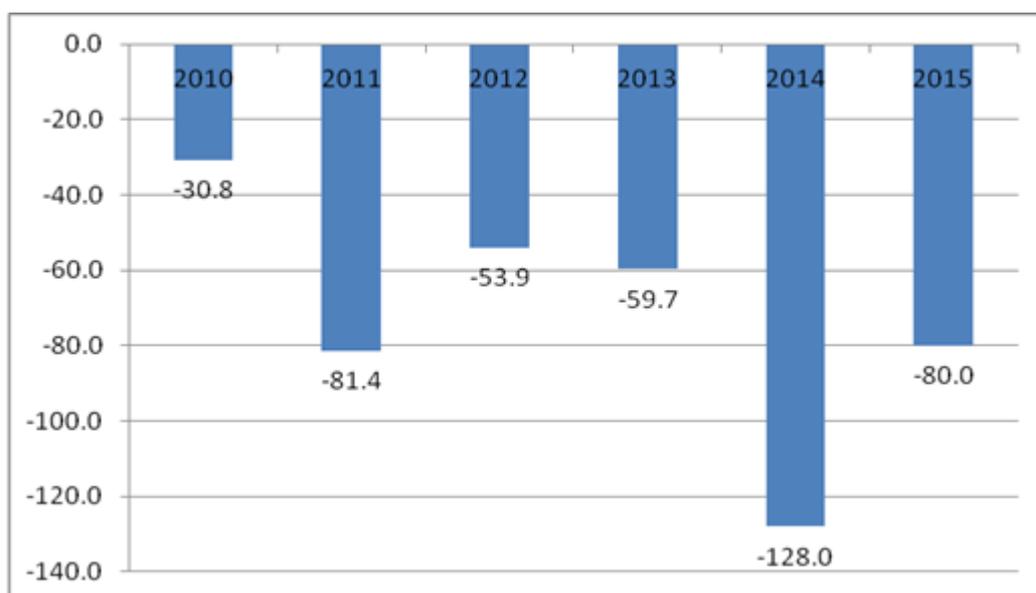


Рис. 2. Динамика оттока капитала из РФ, млрд. долл.

Сокращение прямых иностранных инвестиций в 2015 году составило более 60%. Огромные размеры вывоза капитала за рубеж – это острейшая проблема для экономики России.

Масштабный отток капитала является негативным явлением, свидетельствующим о неустойчивости и неэффективности функционирования всей экономической и финансовой системы страны. Утечка капитала оказывает существенное влияние на развитие экономики Российской Федерации. Вывоз предпринимателями своих доходов в оффшорные зоны стимулирует развитие экономики именно этих стран, что негативно сказывается на инвестировании бизнеса в Российской Федерации [3].

Высокая зависимость РФ от внешней конъюнктуры объясняется глубоким структурным кризисом и чрезвычайной финансовой открытостью экономики.

Когда деньги от высоких цен на сырьё достаются стране и бизнесу легко, это расхолаживает, это тормозит проведение необходимых реформ. Неудивительно, что экономические трудности со временем начинают нарастать – так проявляется «сырьевое проклятье».

Курс национальной валюты плотно зависит от мировых цен на нефть, а устойчивость госбюджета – от экспорта углеводородов. Сырьевая ориентация экономики сделала РФ заложником от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры, которая, в значительной мере, стала решающим фактором, определяющим темпы экономического роста.

Также серьезной проблемой является превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда. Это свидетельствует об исчерпании резервов мотивации труда материальными стимулами. Дальнейшее повышение производительности труда возможно только при условии форсированной модернизации экономики.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рост экономики РФ в 2000-е годы происходил в условиях благоприятной внешней конъюнктуры. Кризис 2008-2009 гг. засвидетельствовал, что рост предыдущих лет носил неустойчивый характер и сопровождался деградацией воспроизводственного потенциала. Даже при позитивных изменениях внешней конъюнктуры, возврат к предкризисной политике только усугубит структурные диспропорции в экономике. Поэтому России необходим переход к новой экономической модели инновационного развития, задачами которой является, технико-технологическая модернизация производства, устранение структурных дисбалансов и, в конечном счете, повышение конкурентоспособности национальной экономики. Но в условиях перекрытия внешних источников инвестирования и бегства капитала из страны осуществить данный переход будет крайне проблематично. Поэтому основной задачей на данном этапе является проведение активной и эффективной деоффшоризации.

Список литературы

1. Гайнутдинова А.А. Основные проблемы экономики РФ и прогнозирование ее развития в 2016 году//Актуальные вопросы экономических наук. 2015. №47. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-problemy-ekonomiki-rf-i-prognozirovanie-ee-razvitiya-v-2016-godu#ixzz4R10uJ23y> (дата обращения: 20.11.2016)
2. Максимова В.Ф. Экономическая теория / В.Ф. Максимова. – М.: Юрайт, 2014. – 580 с.

3. Панова Г. С., Туруев И. Б., Ярыгина И. З. Деоффшоризация как фактор развития национальной экономики // Вестник МГИМО-Университета. 2014. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/deofshorizatsiya-kak-faktor-razvitiya-natsionalnoy-ekonomiki> (дата обращения: 20.11.2016).

4. Социально-экономическая статистика: учебник для бакалавров/ под ред. М.Р.Ефимовой. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 591 с.

5. Экономическая теория в XXI веке: в 2 т. / под ред. Ю. М. Осипова, В.В. Чекмарева, Е.С. Зотовой. – М.: Экономистъ. Т.1: Глобальное и национальное в экономике. – 2012. – 1073 с.

6. Официальные статистические публикации Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.11.2016).

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ВЗЫСКАНИЯ

Коновалова И.А.

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

Бочарова В.В.

студентка 1-го курса Института экономики и управления,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается построение эффективной системы возврата дебиторской задолженности для эффективного управления ею, повышения результативности хозяйственной деятельности предприятия, предотвращения ухудшения его экономических показателей и снижения ликвидности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, взыскание, дебиторская задолженность предприятия, коммерческий кредит.

В условиях рынка, любое коммерческое предприятие, осуществляя свою хозяйственную деятельность, в большинстве случаев не получает от контрагентов деньги незамедлительно. Именно поэтому у предприятий и возникает необходимость в расширении сбыта путём предоставления покупателям отсрочки платежей за отгруженную продукцию, то есть так называемого «коммерческого кредита», отражаемого в бухгалтерском отчёте как дебиторская задолженность.

В экономической литературе можно встретить следующие определения понятия «коммерческий кредит»:

1) коммерческий кредит – это особая форма кредита, предоставляемая в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары;

2) коммерческий кредит заключается в отсрочке или рассрочке платежа за проданный товар, фиксируемой в контракте. Сделка ссуды здесь сопряжена со сделкой купли-продажи товара;

3) коммерческий кредит часто рассматривается как товарный кредит, поскольку в его основе лежит поставка товаров или оказание услуг. Предо-

ставление кредита в товарной форме обычно связано с невозможностью реализации товара с одновременной его оплатой, борьбой за рынки сбыта.

В ст. 823 Гражданского кодекса Российской Федерации под коммерческим кредитом понимается предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг.

Исходя из перечисленных выше определений, под коммерческим кредитом будем понимать предоставляемую покупателям отсрочку платежа за поставленный товар или оказанные услуги.

В связи с этим, от момента оказания услуг или поставки товара до момента поступления денежных средств на счёт у предприятия поставщика возникает так называемая «дебиторская задолженность».

В настоящее время учёными-экономистами предлагается ряд её определений. Так, например, под дебиторской задолженностью понимается «совокупность долгов, образовавшихся в результате продажи товаров (работ, услуг) с отсрочкой оплаты и подлежащих возврату компании от контрагентов», «задолженность перед организацией различных юридических и физических лиц, возникающая в ходе хозяйственной деятельности», «право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающих из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости», «сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами». Т.е. в общем случае дебиторская задолженность представляет собой задолженность юридических или физических лиц (дебиторов) перед предприятием за выполненные им, но не оплаченные работы или услуги, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта [1].

В том случае, когда дебиторы не исполняют принятые на себя обязательства (не оплачивают в обозначенный срок полученные товары или услуги) у предприятия формируется так называемая «просроченная» дебиторская задолженность, при этом составляющие её средства извлекаются из его хозяйственного оборота, что сказывается на финансовом состоянии предприятия. Увеличение же у него размера дебиторской задолженности приводит к росту затрат на обслуживание заёмного капитала предприятия, повышает его издержки, что приводит к снижению рентабельности и ликвидности оборотных средств предприятия и, в конечном итоге, отрицательно сказывается на его финансовой устойчивости.

Управление дебиторской задолженностью организации заключается в регулировании её как по количественным, так и качественным показателям. А для оптимизации хозяйственной деятельности предприятия необходимо построение эффективной системы возврата дебиторской задолженности, так как при росте её размера снижается его ликвидность, ухудшаются другие экономические показатели предприятия.

В условиях же продолжающейся рецессии экономики нашей страны, обусловленной введением санкций со стороны Запада, и снижением, в связи с этим, потребительского спроса, российские компании в качестве одного из основных способов увеличения продаж используют отсрочку платежей за предоставленные товары или оказанные услуги. А при недостаточно высокой платёжной дисциплине потребителей их продукции у предприятий в таких случаях растут кредитные риски. Кроме того, при увеличении объёма отгрузок продукции и увеличении отсрочки платежа возрастают товарооборот и объём складских остатков, увеличивается их дебиторская задолженность. Прирост активов предприятий вызывает соответственно прирост пассивов, увеличение расходов на обслуживание его кредитов и займов, что может привести к общему снижению их финансовой устойчивости.

С проблемами возникновения и взыскания дебиторской задолженности, особенно в условиях России, неизбежно сталкиваются практически все предприятия, т.к. отсутствие у многих из них достаточного объёма собственных оборотных средств и сложность получения банковского кредита не позволяют сбывать весь объём произведённой продукции или услуг только на условиях предоплаты.

При том, когда контрагенты (дебиторы) не оплачивают вовремя полученные товары или услуги, то у предприятия формируется так называемая «просроченная» дебиторская задолженность, а составляющие её средства извлекаются из его хозяйственного оборота, что сказывается на финансовом состоянии предприятия. Увеличение же размера дебиторской задолженности приводит к росту затрат на обслуживание заемного капитала предприятия, повышает его издержки, что приводит к снижению рентабельности и ликвидности оборотных средств предприятия и, в конечном итоге, отрицательно сказывается на его финансовой устойчивости.

В связи с тем, что наличие дебиторской задолженности у предприятий является объективной реальностью рыночной экономики, то возникает проблема оптимизации её размера.

А для повышения результативности хозяйственной деятельности предприятия необходимо построение эффективной системы возврата дебиторской задолженности, так как при росте её размера снижается ликвидность предприятия, и ухудшаются его экономические показатели.

При построении системы управления дебиторской задолженностью руководством предприятия необходимо решить следующие задачи:

- организовать текущий мониторинг дебиторской задолженности и её анализ в предшествующем периоде;
- создать чёткие и понятные для сотрудников компании и контрагентов правила работы с дебиторской задолженностью;
- определить возможную сумму оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность путём предоставления клиентам отсрочки платежа;
- сформировать стандарты оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита;

- разработать схемы мотивации персонала, занятого возвращением дебиторской задолженности;
- сформировать процедуры сбора дебиторской задолженности, в том числе связанные с взысканием просроченной задолженности самостоятельно, а также в судебном порядке;
- построить эффективную систему контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности [2].

Эффективное управление дебиторской задолженностью требует создание системы непрерывного мониторинга и анализа задолженности, разработка чётких правил определения контрагентов, которым можно предоставлять отсрочку платежей, а также регламента работы с «проблемными» должниками [3].

Список литературы

1. Левенцов В.А., Левенцов А.Н. Определение влияния снижения размера дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – Издательство: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, 2013. – № 2. – С. 67-73.
2. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. – СПб.: Питер, 2012. – 192 с.
3. Владислав Сутягин, Михаил Беспалов. Дебиторская задолженность. Учет, анализ, оценка и управление. Учебное пособие, 2014. – 222 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Коновалова И.А.

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

Потапенко А.А.

студентка 1 курса Институт экономики и управления,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается сущность экономической безопасности в России. Определено направление более эффективного формирования механизма экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, угрозы национальной безопасности.

Самая большая экономическая опасность возникает в связи с экономическими угрозами, которые причиняют огромный вред нормальному ходу общественного воспроизводства. Они группируются по разным группам.

Необходимость в экономической безопасности завязывается, прежде всего, с такими угрозами, которые происходят на современном этапе. В свое время, угрозы зачастую касаются социально-экономической неизменности

государства. В 21 веке завязались угрозы, которые усугубили как экономические, так и производственные потенциалы в стране. Можно допустить и сказать о том, что Россия находится в состоянии стагнации [1]. Нашей стране нужно своевременно открывать возможную экономическую серьезность, чтобы не привести к ухудшению последствий как внешних, так и внутренних экономических угроз, необходимо оказать быструю реакцию как можно вовремя, и постараться её уничтожить угрозу.

К угрозам национальной безопасности государства мы можем отнести нанесение вреда территориальной целостности и суверенитета страны. Прежде всего, уровень национальной экономической безопасности связан с обеспечением защищенности жизненно важных интересов государства, общества и граждан.

Самая значимая угроза экономической безопасности государства – большой риск разрушения социально-экономической стабильности в обществе [2]. Нынешние угрозы делятся как на внутренние, так и на внешние. К внутренним угрозам мы можем отнести такие как финансовые и экономические кризисы, ухудшение уровня и качества жизни населения, международные конфликты, а также уровень криминальности внутри страны.

Так же приведем дополнительно некоторые причины:

- взятие из прошлого структурной экономики;
- многообразный уровень монополизации экономики;
- многообразный уровень инфляции;
- незначительная развитость и устойчивость предметов инфраструктуры;
- многообразное ограничение доступа у малообеспеченных слоев населения к приобретению среднего и высшего образования, системе охраны здоровья, что ведет к ухудшению здоровья населения как физического, так и духовного и т.д.

К внешней угрозе можно отнести:

- доминирование сырьевых товаров в российском экспорте;
- отъезд русских умов за рубеж (в данный момент Россию можно назвать самым значительным поставщиком высококвалифицированных специалистов за границу);

- стремительное повышение ввозной зависимости по продовольствию и потребительским товарам (на нынешний день около 80 % российского рынка лекарств и более 40 % продовольственного рынка России достается на импорт);

- покупка западными предприятиями российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции, как с внешнего, так и с внутреннего рынка и, как результат, покорение ими внутреннего рынка России по многим видам товаров обширного потребления. Рост подчиненности России от ввоза по многочисленным видам продукции, в том числе стратегического значения, продуктивных товаров, а также комплектующих изделий для машиностроения.

В результате можно сказать о том, что наша страна является величественной державой, в котором начинается такое понимание, как националь-

но-государственные интересы и, соответственно, соглашения обеспечения экономической безопасности. Данные интересы, как и в любой другой державе, не могут завершаться на пределах её границ. Россия владеет своими особенными жизненно важными интересами во многочисленных регионах земного шара, с которыми она экономически связана, и её постоянство зависит от обстоятельств.

Список литературы

1. Петренко И. Н. Экономическая безопасность России. Денежный фактор. М.: Маркет ДС, 2012. – 229 с.
2. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / Под ред. В. С. Гусева. – СПб.: Питер, 2012. – 279 с.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Ледовских А.Е.

Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются индексы, являющиеся обобщённой характеристикой уровня цен финансовых инструментов.

Ключевые слова: финансовые инструменты, акции, индексы, облигации, ММВБ.

Финансовые инструменты стали играть более значимую роль в инвестиционной деятельности, с развитием фондовых и срочных рынков. Так, финансовые инструменты не только имеют связь с фактическими и ожидаемыми денежными потоками, но и используются в установлении и перделе права собственности, а также влияют на инвестиционную привлекательность фирмы и оценку целесообразности инвестиций в неё.

Финансовый инструмент – финансовый документ, продажа или передача которого обеспечивает получение денежных средств.

Большинство финансовых инструментов имеют форму ценных бумаг, которые в свою очередь имеют различные классификации [1].

С позиций инвестора в настоящее время для финансовых инвестиций наибольший интерес представляют акции. Объясняется это тем, что они дают большую отдачу от вложенной суммы, чем другие ценные бумаги, наиболее защищены от инфляции, а также дают право участвовать в управлении организацией. Отслеживать изменение цен каждого инструмента очень сложно, поэтому рассчитывают обобщённые показатели – индексы. Чтобы убедиться в этом, рассмотрим динамику индексов: акций – ММВБ, недвижимости, композитный индекс облигаций – RUABITR.

Динамика индексов с 2006 по 2016 год

Индекс	Периоды					
	1 год			3 года		
	Значения		Темп прироста, %	Значения		Темп прироста, %
	2015	2016		2013	2016	
ММВБ	1626,97	1978	22,00	1471,73	1978	34,00
Недвижимости	175500	175000	-0,3	165000	175000	6,00
RUABITR	139,13	147,71	6,00	125,31	147,71	18,00
ММВБ	1309,56	1978	51,00	1360,41	1978	45,00
Недвижимости	157000	175000	11,00	110500	175000	58,00
RUABITR	125,31	147,71	18,00	-	-	-

По данным таблицы следует:

1. Темпы прироста индекса акций ММВБ во всех рассматриваемых периодах положительные и значительные (22 %, 34%, 51%, 45%), что несомненно внушает доверие [2];

2. Индекс недвижимости показывает хороший темп прироста только за большой период времени (10 лет). Чем меньше по протяжённости и ближе к настоящему времени рассматриваемый период, тем сильнее сокращается темп прироста (58%, 11%, 6%, -0,3%). За последний год его значение отрицательное, что является показателем снижения цен на жильё [3];

3. Композитный индекс облигаций (RUABITR) обладает похожей тенденцией. За последний год он увеличился всего на 6% [4].

4. На каждый из этих трёх индексов несомненно повлиял кризис 2008 года, можно заметить резкие колебания на графиках в этот период.

Таким образом, мы убедились в правильности своих рассуждений, и акция действительно является наиболее инвестиционно-привлекательной для инвестора. Поэтому продолжим рассматривать её качества, виды и методы оценки.

Акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права её владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.

При этом обыкновенные и привилегированные акции имеют свои достоинства и недостатки, которые определяют их инвестиционные качества.

Главные отличия заключаются в двух аспектах: защищённость имущественных интересов и наличие права голоса на собрании акционеров. Каждый инвестор может сделать выбор в пользу тех или иных акций, исходя из собственных интересов. Ведь кому-то важнее иметь возможность повлиять на деятельность компании, рискуя с доходностью своих вложений, а для кого-то на первом месте – стабильный доход.

Список литературы

1. Окулов В. Л., Пустовалова Т. А. Финансовые институты и рынки: учебно-методическое пособие. СПб: «Высшая школа менеджмента», 2011. С. 292.

2. Индекс ММВБ: архив значений [Электронный ресурс] URL: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/216/>
3. Индекс недвижимости: архив значений [Электронный ресурс] URL: <http://www.irn.ru/gd/?type=1>
4. Индекс RUABITR: архив значений [Электронный ресурс] URL: <http://moex.com/ru/index/RUABITR>

СУЩНОСТЬ, ЗНАЧЕНИЕ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК КАК ОДНОГО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Ленченко В.В.

помощник бухгалтера, ООО «Рёдль и Партнеры Аутсорсинг»,
Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются роль и значение транзакционных издержек для современной корпорации, их виды, а также методы измерения. Стремление к укрупнению нынешних корпораций ставит вопрос определения оптимального уровня транзакционных издержек и способов их минимизации. Данные способы немногочисленны и применение любого из них требует обдуманного и комплексного подхода, дабы не спровоцировать обратное действие.

Ключевые слова: транзакционные издержки, транзакция, корпорация, явные и латентные транзакционные издержки, ординалистский и кардиналистский подходы.

Транзакционные издержки являются одним из важнейших аспектов исследования в рыночной экономике и представляют собой издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов, т.е. субъектов экономических отношений, которые участвуют в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. Определение оптимального уровня транзакционных издержек и степени их влияния на различные экономические структуры приобретает особую актуальность именно на современном этапе развития экономики. Это связано с тем, что как в странах с высококоразвитой, так и с малоразвитой институциональной средой величина таких затрат достаточно велика. Нынешние тенденции к укрупнению и развитию корпораций в мире, их вертикальная и горизонтальная интеграции и увеличение числа совершаемых сделок ставят еще более остро вопрос об оптимальном размере транзакционных издержек в современной корпорации.

Рассматривая понятие «современной корпорации», следует обратиться к американскому экономисту, представителю неинституциональной экономической теории О. Уильямсону, который разъясняет ее как продукт серии организационных инноваций, целью и результатом которых является минимизация транзакционных издержек. При этом нельзя забывать и о другой важной цели корпорации – повышении эффективности производства [4, с.133]. Каково же оптимальное соотношение уровня транзакционных издержек и параметров эффективности в структуре корпорации?

Затруднительность ответа на поставленный вопрос вызывается, прежде всего, многообразием форм и влияний транзакционных издержек в корпорации. Интерпретация их форм получила достаточно широкое распространение в экономической литературе. Так, например, ученый-экономист Р. Коуз, выделил такие издержки как поиск партнеров, сбор информации, составление контракта, пересмотр контракта в связи с изменением обстоятельств, контроль над подчиненным, передача и сбора информации внутри фирмы, составления оптимальных планов и распределения полномочий [6, с. 141]. С точки зрения П.Р. Милгрона и Дж. Робертса транзакционные издержки классифицируются на две разновидности – на издержки, связанные с координацией, и на издержки, связанные с мотивацией [1].

В общем итоге, сопоставляя различные методики исследования транзакционных издержек, их можно условно дифференцировать на две категории в зависимости от их возникновения: явные и неявные. Первый вид издержек проявляется в результате необходимости использования ресурсов какого-либо института для обеспечения экономического процесса, они имеют определенную рыночную цену в денежном выражении, это например, услуги на рекламу или обращение к адвокату. Неявные транзакционные издержки не выражены в денежной форме и возникают по причине отказа от эксплуатации того или иного института, следствием чего является несение корпорацией дополнительных расходов на самостоятельное обеспечение выполнения условий сделки, как например, затраты от потерь свободного времени. Латентные издержки могут быть компенсированы за счет экономической прибыли от производства и реализации. В виду данной дихотомии транзакционных издержек не представляется возможным сведение их к нулю для создания идеальной экономической системы: явные издержки способствуют росту эффективности корпорации, а неявные обеспечивают ее адаптацию к изменяющимся условиям рынка.

Оптимизировать уровень транзакционных издержек в корпорации не представляется возможным без его количественного определения. Создание идеальной методики подсчета состояния транзакционных издержек, влияющих на показатели эффективность корпорации, является довольно трудоемким, и скорее даже невозможным процессом [3, с. 87].

В процессе количественной оценки транзакционных издержек следует учитывать размеры корпорации, ведь чем она крупнее, тем больше сделок ей требуется для поддержания своего нормального функционирования, а, следовательно, и уровень транзакционных издержек у таких корпораций выше. Влияние размера фирмы на уровень транзакционных издержек и эффективность корпорации можно представить в виде схемы (рисунок) [5, с. 135].



Рис. Влияние размера корпорации на уровень транзакционных издержек

Еще одним важным условием является применение дифференцированного подхода к оценке разных форм транзакционных издержек. Наиболее проблематичным представляется процесс калькулирования неявных затрат, которые обычно выражены в виде упущенных прибылей, высокой степени неопределенности, потерь времени и т.д. Такие издержки не поддаются прямому подсчету.

Тем не менее, многие ученые-экономисты освещают вопрос количественного измерения транзакционных издержек, предлагая различные подходы и методики, наиболее широкое применение из которых получили:

1) ординалистский подход, в основе которого лежит направление изменения транзакционных издержек, изучению подвергаются разные контрактации и выбора среди них того, который обеспечивает минимальные издержки;

2) противоположным предыдущему является кардиналистский подход измерения уровня транзакционных издержек, целью которого является поиск их абсолютной величины транзакционных издержек;

3) рассматривая труды отечественных ученых, посвященных изучению данной проблемы, следует отметить подход к оценке стоимости транзакций, основанный на сочетании макро- и микроэкономических факторов, разработанный В.Е. Кокоревым, где на макроуровне транзакционные издержки определяются динамикой товарооборота в национальной экономике, а на микроуровне – долей накладных расходов фирм по отношению к остальным статьям себестоимости и т.д. [7].

Выбор какого-либо определенного подхода зависит от многих составляющих: цели исследования, размера фирмы, специфики деятельности, характера внутренней и внешней среды и др. [2, с. 246].

Если все-таки в процессе оценки и анализа уровня транзакционных издержек корпорации выясняется необходимость их минимизации, то возникает вопрос о выборе оптимальной методики данной процедуры. Рассматривая различные исследования на данную тему, можно сделать вывод, что на сегодняшний день существуют три основных подхода к оптимизации уровня транзакционных издержек корпорации. При определении предпочтений

здесь так же следует руководствоваться различными факторами, характеризующими корпорацию.

Одним из основных способов оптимизации транзакционных издержек является уменьшение числа транзакций (сделок). Наиболее показательным примером данного способа является опыт предприятий японской промышленности: многие из них внедрили и используют концепцию «своевременного совершения транзакций». Данная концепция подразумевает собой поставку необходимых и только высококачественных деталей и узлов и обязательно точно в срок. Это позволяет от большого числа сделок, связанных с пополнением производственных запасов, их хранением и учетом. Безусловно, многое в этой концепции зависит от согласованности действий с поставщиками, на поиск добросовестных контрагентов и налаживание с ними контакта может уйти много времени и затрат, но в конечном итоге они окупаются за счет снижения себестоимости конечной продукции.

Другим методом приведения транзакционных издержек к оптимальному значению является стабилизация деятельности корпорации. Суть данной концепции заключается в работе менеджерского состава, задача которого свести к минимуму внедрение всевозможных новшеств, как технологических, так и структурных, которые могут повлечь за собой увеличение транзакционных издержек. Безусловно, многие изменения направлены на благо предприятия (улучшение качества продукции, понижение затрат труда и др.), но и они вызывают рост транзакций. Поэтому необходимо разработать наиболее приемлемую управленческую стратегию, способную поддерживать баланс между необходимыми реформациями и чрезмерными.

Большому интересу подвержен следующий вид оптимизации издержек – исключение излишнего контроля и сокращение объема собираемой информации. Чем больше данных о качестве продукта корпорация воспроизводит в технологическом процессе, тем больше времени требуется на их переработку, при этом качество продукции не всегда остается на высоком уровне, так как зачастую этого времени у соответствующих служб не хватает. Рационализировать данную проблему предлагается путем упразднения излишних участков контроля на не критичных этапах, и сосредоточение внимания на «болевых» участках, где контроль является неотъемлемой и важной составляющей. Проблема качества, в свою очередь, будет стоять не так остро, а транзакционные издержки, связанные со сбором и обработкой информации сократятся.

Современное развитие инновационных технологий способствовало появлению еще одного важного метода минимизации издержек – автоматизации. Совершенствование вычислительной техники дает возможность оптимизации расходов, связанных с вводом, передачей и обработкой информационных потоков. Электронные носители позволяют экономить на копировании и пересылке данных, лазерные технологии минимизируют издержки ввода информации [8].

В заключении необходимо обобщить изложенную информацию о способах и приемах оптимизации транзакционных издержек: сокращение числа транзакций, поддержание стабильности корпорации и автоматизация процессов. Прежде чем использовать данные методики, необходимо провести тщательный и комплексный анализ транзакций предприятия, нужно учесть возможность обратного эффекта от проводимых мероприятий. Нанести урон может непродуманное использование любого из предложенных способов: например, сократить число сделок могут не все корпорации, ведь в узкоспециализированных отраслях выбор контрагентов не велик и поиск добросовестного среди них бывает затруднен, так же и необдуманная автоматизация предприятия, либо автоматизация ненужных транзакций может повлечь за собой рост издержек. Таким образом, лишь комплексный и обдуманный подход к оценке транзакционных издержек, учет влияния различных характеристик корпорации и выбор правильного метода оптимизации этих затрат позволит сбалансировать их влияние на показатели эффективности деятельности корпорации, что в конечном счете, будет способствовать ее рентабельности и процветанию.

Список литературы

1. Анисова Д.Ю., Перевузник И.С. Понятие транзакционных издержек // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» – 2015. URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1356/8853> (дата обращения: 20.11.2016).
2. Искоков М.О. Оценка транзакционных издержек в корпоративных структурах // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. №2 (16). С. 246-251.
3. Искоков М.О., Шабалдина О.В. Управление транзакционными издержками организации в условиях современной экономики // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2009. №7 (10). С. 87-90.
4. Николаева Е.В. Влияние транзакционных издержек на эффективность современной корпорации // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 2 (140). С. 133-138.
5. Николаева Е.В., Белова И.А. Транзакционные издержки и налоговая нагрузка как факторы успешности среднего бизнеса Челябинской области // Стратегии бизнеса. 2014. №4 (6). С. 1-8.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М., 2013. – 416 с.
7. Симонов А.Ю. Проблема количественного измерения транзакционных издержек // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 1. URL: <http://human.snauka.ru/2014/01/5366> (дата обращения: 15.11.2016)
8. Туник О.С. Управление транзакционными издержками на предприятиях, оказывающих промышленные услуги, в условиях российской экономики // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум – 2015». URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/794/8669> (дата обращения: 20.11.2016).

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Лифанова Е.А.

магистрант, Рязанский государственный радиотехнический университет,
Россия, г. Рязань

В статье рассматривается стратегия инновационного управления строительных организаций.

Ключевые слова: инновации, строительство, предприятия, процесс, стратегии.

Существует три типа инноваций – инновация продукта (услуги), инновация процесса и стратегии. Характеристики каждого типа представлены в таблице [1].

Инновации в строительной отрасли, относятся в большей степени к типу инноваций продукта, в меньшей степени эти технологии включают в себя инновации процесса.

Таблица

Типы инноваций

Инновация продукта/ услуги	Инновация процесса	Инновация стратегии
Является результатом реализации на практике нового способа решения проблемы покупателя, что приносит выгоду как покупателю, так и компании, внедряющей инновацию. Под продуктом понимается вещественный, материально осязаемый товар или сырье.	Предполагает внедрение новых методов производства и технологий, которые обеспечивают преимущества в виде уменьшения затрат, повышение качества, сокращение временного цикла, сроков разработки и поставки продукта. Потребитель получает выгоду от инновации данного типа в виде более качественных, тщательно разработанных продуктов или услуг.	Подразумевает пересмотр существующих в отрасли методов создания ценности для потребителей, с тем чтобы удовлетворять вновь возникшие нужды клиентов, повышать ценность продуктов, формировать новые рынки и новые группы потребителей для компании. Инновация стратегии дает новые подходы к маркетингу или рекламе предлагаемых продуктов
		или услуг, приводит к внедрению новых методов продаж, к совершенствованию обслуживания клиентов либо позиционирования продукта на рынке.

Более подробно рассмотрим развитие третьего типа инноваций-стратегических, которые является драйвером роста для компаний, не относящихся к инновационно-активным отраслям.

Элементы стратегической инновации представлены на рисунке.

К ним относятся:

- разработка и внедрение новых бизнес-моделей;
- выход компании на новые рынки;
- создание новых рынков;

- внедрение новых методов распределения и сбыта;
- услуги, создающие новую добавленную стоимость.

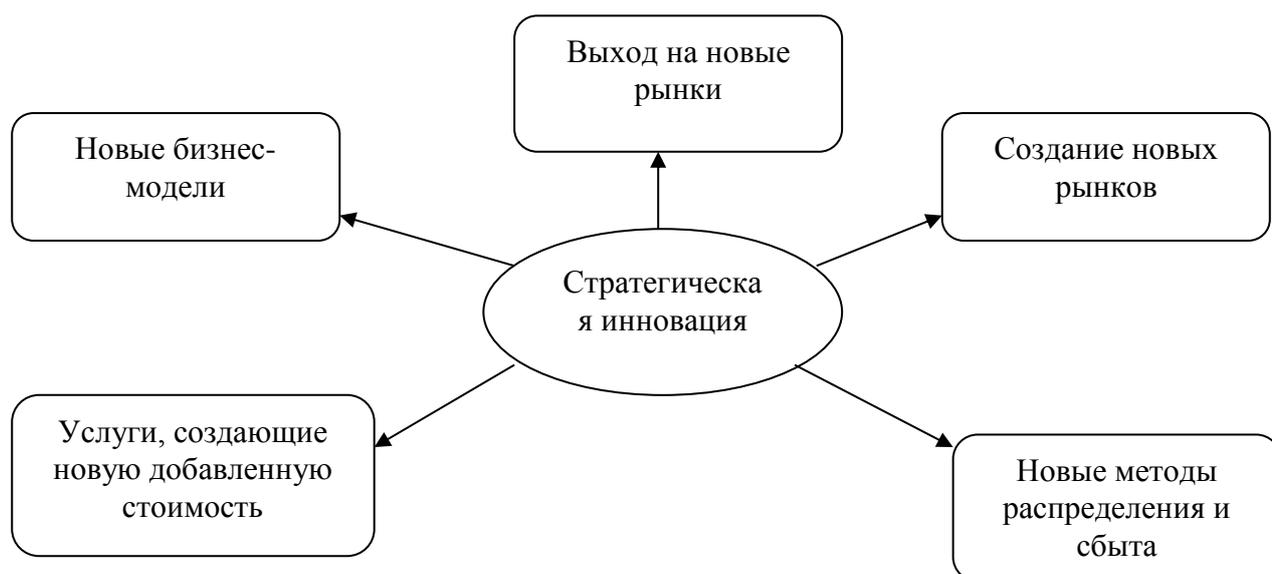


Рис. Составляющие стратегической инновации

Для развития инновационного потенциала предприятия, который формируется вследствие успешного внедрения инноваций продукта, процесса и стратегии, руководству предприятия необходимо разработать и внедрить инновационную стратегию, которая будет иметь успех в данной компании [3].

Стратегия – одна из основных управленческих конструкций, используемых в стратегическом управлении, а также это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач организаций, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. Стратегия определяет общее направление развития предприятия, позволяет упорядочить и распределить имеющиеся ресурсы в долгосрочной перспективе.

Инновационная стратегия предполагает формирование цельного сбалансированного комплекса мероприятий по продуктовой и технологической модернизации производства, изменению его организационной структуры, применению новейших управленческих технологий и целенаправленному внедрению нововведений в сложившуюся культуру организации. Иными словами, стратегия – это детальный всесторонний комплексный план достижения поставленных целей.

В рамках создания инновационной стратегии компании необходимо [1]:

1 этап. Дать определение инновации для вашей организации, понятное каждому сотруднику.

С определения этого понятия следует начинать работу рабочей группе, целью которой является повышение инновационного потенциала [2].

Состав рабочей группы:

- Руководитель рабочей группы. Он обязан сформулировать стратегические цели проекта, сформировать проектную команду. Руководителем проекта назначают руководителя проектного отдела.

- Менеджер проекта. Отвечает за процесс его разработки. Этому человека наделяют достаточными полномочиями, чтобы он мог самостоятельно решать вопросы взаимодействия подразделений и требовать от остальных сотрудников считаться с потребностями проекта. Менеджером проекта назначают руководителя административно-хозяйственного отдела.

- Экономист проекта. Его задачи – анализировать финансовый, маркетинговый, производственный аспекты проекта, изучать подготовленные документы.

Кроме того, в рабочую группу входят следующие участники проекта инновационной деятельности управления инновациями:

- отраслевой специалист (руководитель строительного отдела);
- специалист по инвестициям (заместитель финансового директора);
- специалист по финансам (специалист финансового отдела – аналитик);
- юрист;
- специалист по маркетингу (системный администратор из административно-хозяйственного отдела).

2 этап. Описать цели роста компании, которые необходимо достичь.

Каждый сотрудник должен понимать, каких показателей необходимо достичь компании в будущем, посредством внедрения инновации продукта или процесса.

3 этап. Представить сотрудникам модель организационной культуры компании, способствующей внедрению инноваций.

Любая инновационная стратегия предполагает определенный тип культуры инновации, который вы намерены создать. Каждый сотрудник должен знать, как инновацию будут измерять и вознаграждать, как руководство будет оценивать идеи и предложения. Задача руководителя заключается в том, чтобы обеспечить условия для разработки и применения стратегии.

4 этап. Обеспечить процесс продвижения идей на всех уровнях и устранить организационные барьеры, препятствующие их продвижению.

На данном этапе необходимо создать систему управления идеями, подходящую именно для вашей компании.

Барьеры существуют в каждой организации. Внутренние барьеры связаны, как правило, с культурными препятствиями, внешние – с реакцией рынка на нововведения. Одним из эффективных путей преодоления данных барьеров является экспериментальное внедрение инновационной инициативы, как в некоторых подразделениях организации (что учит сотрудников работать в новой системе), так и на рынке.

5 этап. Назначить руководителя инновационной деятельностью.

Инновация предполагает стратегическое планирование, поэтому на должность руководителя инновационной инициативы подойдет человек со стратегическим складом мышления. Кроме того, он должен быть готов дойти до конца, реализовать предложенную идею. Руководители инновационной деятельностью должны уметь влиять на людей и управлять климатом в организации.

6 этап. Внедрить инновацию в организацию.

Для того, чтобы внедрение инновации имело положительный эффект для компании, необходимо внимательно отнестись к выбору нововведения. Инновация продукта или процесса должна соответствовать уровню инновационного потенциала конкретной организации. Для этого был разработан алгоритм проведения инновационного аудита, который позволяет принять оптимальное решение о внедрении инноваций.

Таким образом, порядок разработки стратегии управления инновациями включает следующие основные пункты:

- формирование рабочей группы, целью которой является повышение инновационного потенциала предприятия;
- назначение руководителя инновационной деятельностью;
- формирование адекватной организационной культуры компании, настроенной на инновации;
- устранение организационных барьеров, препятствующих продвижению идей;
- проведение инновационного аудита.

Список литературы

1. Электронный ресурс: Формирование стратегии управления инновациями. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/36EVN315.pdf>
2. Электронный ресурс: Важнейшие стратегические аспекты руководства инновациями. URL: <http://www.dog-otzyv.ru/newID97.html>
3. Электронный ресурс: Как принимать решения о запуске инвестиционных проектов. URL: <http://surfingbird.ru/surf/kak-prinimat-resheniya-o-zapuske-investitsionnyh-i9pv18cF9#.WDLbsCOhqko>

ПРИЧИНЫ НИЗКОЙ ЛИКВИДНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИИ

Малышенко К.А.

доцент кафедры экономики и финансов, канд. экон. наук, доцент,
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский
федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия, г. Ялта

Малышенко В.А.

доцент кафедры экономики и финансов, канд. экон. наук, доцент,
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский
федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия, г. Ялта

Гребенник О.Ю., Головлёва Е.В.

магистранты кафедры экономики и финансов,
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский
федеральный университет имени В.И. Вернадского», Россия, г. Ялта

В статье рассмотрена глобализация экономического развития всех сторон современной хозяйственной деятельности. Реформирование экономики с целью преодоления последствий экономического кризиса и соответствие мировым стандартам требует созда-

ния соответствующей инвестиционной обстановки для отечественных и зарубежных инвесторов, становления и благоприятного развития национального фондового рынка. В сравнении с фондовыми рынками наиболее развитых стран, отечественный фондовый рынок находится на стадии формирования, что объясняет его низкую ликвидность и конкурентоспособность. Поэтому существует необходимость в исследовании слабых сторон фондового рынка России и поиска путей их решения.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, акции, облигации, дочерние компании.

Фондовый рынок является неотъемлемой частью экономики любой страны. Он является целостной системой, с набором своих правил и механизмов, позволяющих осуществлять куплю-продажу ценных бумаг, страховать себя от рисков.

Фондовый рынок России не может преодолеть ряд серьезных структурных проблем. Невзирая на высокие темпы усовершенствования финансового рынка, государство и компании России, на данный момент не рассматривают институты финансового рынка в качестве основополагающего механизма мобилизации инвестиций.

Значительный недостаток в ликвидности по качественным активам испытывает внутренний финансовый рынок. Так же в России можно наблюдать высокий уровень нерыночной инвестиционной небезопасности. До сих пор огромное влияние на состояние рынка акций России оказывают зарубежные инвесторы.

В соответствии с данными Forbes весь российский фондовый рынок не стоит одного американского «яблока», что говорит о том, что в ноябре 2015 года стоимость капитализации компаний Apple в 652 миллиарда превзошла капитализацию всего фондового рынка РФ, с его уровнем в 531 миллиард и находится в отрицательной динамике. К этому привели макро и микроэкономические причины, такие как падение цен, на нефть, что привлекло собой падение рубля и ухудшило состояние компаний – зарубежных дебиторов и который подразумевает неясность прав собственности на нефтяные и газовые компании, и некорректным поведением акционеров больших компаний, выводившим активы для собственной выгоды в ущерб остальным участникам рынка [4, 5].

Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) вложила свой вклад в данную систему, в 2008 году данная организация представила результаты исследования «Российский фондовый рынок, и создание международной финансовой организации» [4].

Так сложилась модель, позволяющая представить российский фондовый рынок в ближайшем будущем. После воплощения этой модели в жизнь Россия сможет с уверенностью занять на мировом финансовом рынке достаточно высокую позицию. Учитывая расчеты, к 2020 году Россия сможет подняться вверх с 11-го на 4-е место в мире по величине капитализации фондового рынка [4].

Российский фондовый рынок на сегодняшний день недостаточно эффективен в связи с тем, что он не может обеспечить устойчивое ценообразование, свободный доступ инвесторов на рынок, а так же их защиту. Все это выражается посредством ущемления прав мелких акционеров, а также акционеров-нерезидентов. Проблемами развития фондового рынка занимаются Л. Абалкина, А. Водянова, А. Илларионова, В. Мау, В. Милловидова, Н. Мухетдиновой, А. Некипелова, Л. Ночевкиной, Я. Уринсона, Е. Ясина. Что бы исключить проблемы и улучшения ситуации можно предложить следующие решения ситуации. Для начала нужно поставить задачу – заинтересовать инвестора. Для этого конкретизируется ответственность руководителей компаний, и ужесточаются нормы ответственности за выведение прибыли [6].

Целесообразным будет создание института уголовной ответственности за недостоверность предоставляемой инвесторами и акционерам информации. Так же для защиты прав инвесторов необходимо развитие систем правовой помощи. А выход на рынок частных интересов заметно снизит его зависимость от оценок рейтинговых агентств.

Одной из важнейших характеристик состояния фондового рынка является его ликвидность, которая зависит от устойчивости спроса на ценные бумаги на рынке, который, в свою очередь, определяется инвестиционной привлекательностью и надежностью ценных бумаг. Фактор ликвидности проявляется, когда у инвестора возникает намерение быстро продать, допустим, пакет акций. Но конъюнктура рынка в этот момент неблагоприятная: спрос на данные акции упал, они стали менее ликвидными, и как следствие – инвестор несет потери, или получает прибыль, меньше ожидаемой [3].

Ликвидность фондового рынка обычно оценивают по количеству совершаемых сделок (объем торгов) и величине разницы между максимальными ценами заявок на покупку и минимальным ценам заявок на продажу. Чем больше сделок и меньше разница, тем больше ликвидность.

Именно проблема низкой ликвидности является главной проблемой фондового рынка России. Главной причиной неблагоприятной ликвидности ценных бумаг является недостаточная открытость компаний – эмитента, в связи с тем что, российская система бухгалтерского учета была создана для целей налогообложения предприятия, а не для его финансового состояния. Информация же о компании – эмитенте должна быть доступна инвесторам и трансформирована в общепринятые стандарты российского бухгалтерского учета.

Неблагоприятная ситуация на рынке вызвана рядом причин, к которым можно отнести:

- неудовлетворительное предложение инструментов фондового рынка с приемлемыми для инвесторов характеристиками относительно доходности, рискованности, ликвидности и защищенности;
- низкий уровень капитализации фондового рынка РФ;
- отсутствие эффективного механизма защиты прав инвесторов;
- недостаточный уровень прозрачности фондового рынка [5].

Информация, которая доступна участникам рынка, не всегда актуальна

и объективна. Говоря о низкой ликвидности отечественного фондового рынка, следует выделить основную причину такой ситуации, заключающуюся в незаинтересованности отечественных предприятий в привлечении инвестиций через организационный фондовый рынок, так данный механизм слишком дорог.

Как следствие, у потенциальных инвесторов (не спекулянтов) отсутствуют стимулы для приобретения российских акций. Для выхода из сложившейся ситуации необходима государственная поддержка в развитии фондового рынка, которым должна выражаться не только в создании эффективного механизма регулирования деятельности участников рынка, но и в обеспечении условий, при которых привлечение капитала через фондовый рынок станет для отечественных предприятий более выгодным, чем обычное банковское кредитование. Появление структур в государстве фактически сконцентрирует всю депозитарную деятельность, а также определит монополию не только на расчеты по сделкам с финансовыми инструментами, но и по клирингу [4].

Согласно Федеральному закону от 22.04.1996 № 39 – ФЗ «О рынке Ценных бумаг» с 1 января 2015 года можно открывать индивидуальный счет в любой брокерской компании и получать не только финансовый результат от проводимых сделок с ценными бумагами, но и налоговый вычет в размере 13% в год [1].

Перспективы отчетного финансового рынка будут в решающей степени зависеть от того, сможет ли Россия воспользоваться новой волной мирового экономического роста, использовать потенциал глобализации в своих интересах. Высокие ставки по депозитам и прирост фондовых индексов в 2015 году позволили управляющим увеличить среднее вознаграждение в расчете на 1 млн. рублей активов под управление на 26%. В результате, по оценке RAEX (Эксперт Ра), за 2015 год удельная выручка управляющих компаний (далее УК) составила 5,9 тысяч рублей. На фоне роста доходов в среднем управляющие смогли избежать роста издержек [1,2].

Исключением стали только «пенсионные» УК, расходы которых выросли на 48% в связи с увеличением регулятивной нагрузки, проверками ЦБ и ростом трат на риск-менеджмент. Тем не менее, более высокие темпы прироста выручки и эффект масштаба позволили «пенсионным» УК показать минимальное по рынку значение отношение платежей к выручке – 22% [1,2].

Одной из важнейших характеристик состояния фондового рынка является его ликвидность, которая зависит от устойчивости спроса на ценные бумаги который в свою очередь, определяется их инвестиционной привлекательностью и надежностью. Фактор ликвидности проявляется, когда у инвестора возникает намерение быстро продать, допустим, пакет акций. Но конъюнктура рынка в этот момент неблагоприятная: спрос на данные акции упал, они стали менее ликвидными, и как следствие – инвестор несет потери или получает прибыль, меньше ожидаемой [3].

Законодательно не урегулированы вопросы, касающиеся проведения сделок с производными финансовыми инструментами, что мешает инвесто-

рам хеджировать рыночные риски, связанные с проведением операций с ценными бумагами в РФ. Требуется правовое обеспечение вопроса вложений бюджетных средств в ценные бумаги российских корпораций. Необходимо законодательно ввести налоговые стимулы вложения средств в акции высокотехнических компаний. Что касается политических рисков развития фондового рынка, то на данный момент внутривалютные факторы преобладают над внешними. В ближайшие годы такая ситуация сохранится [2,3].

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: КОДЕКС, 1995.
2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг». – М., 1996.
3. Финансовое управление развитием экономических систем: монография. Книга 14 / М.М. Брутян, Е.Э. Головчанская, В.В. Завадская и др. / Под общ.ред. С.С. Чернова. – Новосибирск : Издательство ЦРНС, 2015. – 188 с.
4. Анализ современного состояния рынка акций России. Малышенко К.А., Малышенко В.А., Гончарова А.Н. Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 5 (17). С. 13.
5. Оценка ликвидности рынка ценных бумаг. Малышенко К.А. Научные труды SWorld. 2014. Т. 24. № 3. С. 3-10.
6. Проблемы портфельного инвестирования в ценные бумаги в условиях информационной асимметрии фондового рынка России Малышенко К.А., Панахов А.У. Апробация. 2014. № 12 (27). С. 34-35.

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ КАК МЕРА НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Мамедзаде Х.М., Бондаренко А.О.

студенты, Ростовский филиал Российской таможенной академии,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье лицензирование рассматривается как одна из перспективных мер нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности. Исследованы вопросы предоставления лицензий в соответствии с нормами международных соглашений стран-участниц Евразийского экономического союза, порядок выдачи лицензий, их классификация. Авторы выявляют проблемы и перспективы применения такой меры нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности как лицензирование.

Ключевые слова: нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности, лицензирование, разовая лицензия, генеральная лицензия, исключительная лицензия, квота, специальная защитная мера.

В условиях глобализации мировой экономики практически каждое государство является субъектом международных экономических отношений, а также участвует в определенных интеграционных процессах. В список таких стран входит и Российская Федерация, являясь одним из наиболее активных субъектов на мировом рынке. При этом очевидна роль мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), а учитывая такой аспект, как снижение тарифных барьеров в России и мире, важную роль стало играть применение мер нетарифного регулирования. К одной из

важных ограничительных мер относят лицензирование. Под лицензированием во внешнеторговой деятельности понимается регулирование компетентными государственными органами ввоза и вывоза товаров из страны путем выдачи специальных разрешений (лицензий) по ходатайствам (заявлениям) заинтересованных лиц [8, С. 286]. Данная мера регулирования заключается в предоставлении участнику ВЭД для реализации экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров соответствующим государственным органом специального разрешения, т.е. лицензии. Согласно классификации ООН, лицензирование представляет собой меру прямого ограничения внешней торговли. Впервые такое ограничение было введено еще в Советском Союзе в 1989 году, на тот момент лицензии выдавались союзными и республиканскими ведомствами в отношении экспортируемых природных ресурсов [7].

В наше время лицензирование применяется при нижеперечисленных условиях:

- при введении временных количественных ограничений на экспорт или импорт отдельных категорий товаров;
- при осуществлении разрешительного порядка относительно способствующих оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, состояние флоры и фауны экспорта и (или) импорта отдельных категорий товаров;
- при предоставлении исключительного права на экспорт и (или) импорт определенных категорий товаров (например, отдельных видов природных ресурсов);
- при соблюдении Россией международных обязательств [7].

Помимо этого, нормы некоторых правовых актов добавляют к данному списку необходимость лицензирования при введении как тарифной квоты, так и импортной квоты, которая вводится в качестве специальной защитной меры [6]. Правовой основой применения лицензирования в Евразийском экономическом союзе являются международные нормативно-правовые акты и национальные нормы государств-участников. В первую очередь лицензирование осуществляется в соответствии с положениями Договора о Евразийском экономическом союзе, который был подписан в Астане 29 мая 2014 г., а именно Приложением к Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран. По сути, в данном документе были обобщены установленные ранее в соответствии с Соглашением Правительств государств – членов Евразийского экономического сообщества от 09 июня 2009 г. «О правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами» правила лицензирования. Помимо этого, существует еще несколько наднациональных регламентирующих лицензирование нормативно-правовых документов. Так, например, в решении Коллегии Евразийской экономической комиссии от 16.08.2012 г. № 134, утверждается Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами-участниками Евразийского экономического союза и, соответственно, осу-

ществляется выдача лицензий. В свою очередь, законодательством стран-участниц Евразийского экономического союза определяется перечень уполномоченных органов. Так, распоряжением Правительства РФ от 23.09.2010 г. № 1567-р, установлен перечень наделенных правом выдачи соответствующих лицензий федеральных органов исполнительной власти РФ. К таковым относятся следующие органы: Ростехнадзор России, Минпромторг РФ, Минфин России, Россельхознадзор России, ФСКН России, Росприроднадзор РФ, Роскомнадзор РФ, Минобороны России, ФСО России, ФСБ России и МВД России [5].

Различают три вида лицензий: разовые, генеральные и исключительные. Разовые лицензии выдаются на основании внешнеторговой сделки, предметом которой является лицензируемый товар, и дают право на ввоз или вывоз данного товара в определенном количестве. Период действия такой лицензии составляет не более одного года. При этом срок действия разовой лицензии может ограничиваться сроком действия внешнеторговой сделки или сроком действия являющегося основанием для выдачи лицензии документа. Генеральные лицензии выдаются участнику ВЭД на основании решения компетентного органа на каждый вид импортируемого или экспортируемого товара с указанием на его количество. Период действия данной лицензии – не более одного года. Для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения ввоза и (или) вывоза или ввозная квота в качестве специальной защитной меры или тарифные квоты, период действия лицензии завершается в календарном году, на который установлена квота. Исключительные лицензии предоставляют заявителю исключительное право на ввоз или вывоз определенной категории товара. Срок действия данной лицензии устанавливается индивидуально в каждом отдельном случае. Так, например, распоряжение Правительства РФ от 14.07.2014 г. № 1277-р устанавливает перечень имеющих исключительное право на экспорт газа организаций. К таковым относятся ОАО «Газпром», ОАО «Нефтяная компания «Роснефть»», ОАО «Газпром экспорт», ОАО «Ямал СПГ», ОАО «Арктик СПГ 1», ОАО «Арктик СПГ 2», ОАО «Арктик СПГ 3». Вышеперечисленные организации обладают исключительными лицензиями на поставку газа за пределы Российской Федерации [4].

Наиболее распространенной формой регулирования является генеральная лицензия, которая предоставляет любому лицу право ввоза обозначенного товара в течение длительного времени без ограничений в отношении количества и страны происхождения либо только из указанных стран. Еще более свободную и относительно новую форму регулирования внешнеторговой деятельности представляет автоматическое лицензирование. Оно предполагает обращение импортера в уполномоченный орган с получаемой автоматически заявкой на лицензию. Целью данного лицензирования является мониторинг поставок для контроля за соблюдением международных договоренностей или за поставками определенных товаров [3]. Для того, чтобы получить лицензию участнику ВЭД необходимо подготовить определенный комплект документов:

- заявление о выдаче лицензии (по утвержденной форме);
- электронная копия заявления;
- копия внешнеторговой сделки (контракта), приложения и (или) дополнения к ней (для разовой лицензии), а в случае отсутствия внешнеторгового контракта копия иного подтверждающего намерения сторон документа;
- копия документа о постановке на учет в налоговом органе;
- копия лицензии на осуществление лицензируемого вида деятельности, если такой вид деятельности связан с оборотом товара, в отношении которого введено лицензирование на единой таможенной территории;
- иные документы, если они определены нормативно-правовым актом, на основании которого введено лицензирование данного товара [7].

Каждый лист представленных копий документов должен быть заверен подписью и печатью заявителя, либо копии документов должны быть прошиты и заверены подписью и печатью заявителя. Решение о выдаче или отказе в выдаче лицензии принимается в течение 15 дней с момента подачи заявления и необходимого комплекта документов. Следует отметить, что Соглашение Всемирной торговой организации по процедурам импортного лицензирования регламентирует важность осуществления выдачи лицензий на недискриминационной основе (без ущемления прав участников ВЭД) в отношении всех импортеров и экспортеров, а также обязанность стран публиковать все правила и всю касающуюся лицензирования информацию на соответствующих сайтах. Так, к основаниям для отказа в выдаче лицензии относятся:

- наличие неполных или недостоверных сведений в документах, представляемых заявителем для получения лицензии;
- прекращение или приостановление действия одного или нескольких документов, служащих основанием для выдачи лицензии;
- нарушение международных обязательств государств-членов, которое может наступить вследствие исполнения договора (контракта), для реализации которого запрашивается лицензия;
- исчерпание квоты, а также тарифной квоты, либо их отсутствие (в случае оформления лицензии на котируемые товары);
- иные основания, предусмотренные соответствующими актами Евразийской экономической комиссии.

Лицензия является основанием для проведения таможенного контроля и таможенных операций в отношении лицензируемых товаров. Владелец лицензии предоставляет оригинал лицензии в таможенный орган по месту регистрации. Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами. Важно отметить, что в дальнейшем, в случае обращения заявителя, выявления недостоверных сведений в документах, представленных в целях получения лицензии или прекращения их действия, выявлении нарушений и несоблюдении владельцем лицензии, установленных международными нормативно-правовыми актами или нормативно-правовыми актами государства-члена условий выдачи лицензии, она может быть приостановлена или отозвана [2, С.104].

Рассматривая лицензирование как меру нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в условиях функционирования Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), следует выделить ряд проблем.

Во-первых, очевидна проблема нормативно-правового регулирования данного вопроса. Так, долгое время в таможенном законодательстве Таможенного союза отсутствовал единый документ, который бы регламентировал порядок выдачи лицензий, а в принятом позднее Соглашении «О правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами» от 9 июня 2009 г. присутствовал ряд отсылочных норм. В настоящее время, с вступлением в силу Договора о ЕАЭС (Приложения 7) вопрос лицензирования стал более унифицированным.

Второй проблемой следует признать отсутствие единообразия в применении данной меры на территории ЕАЭС. Так, например, с 8 июня 2015 г. Казахстан в одностороннем порядке ввел лицензирование импорта автотранспортных средств из ЕАЭС, за исключением транспортных средств, ввозимых физическими лицами, для личного пользования [1]. Еще одним примером является одностороннее издание Правительством РФ Постановления от 30.12.2015 г. № 1486 «О лицензировании импорта щебня, гравия, отсевов дробления, материалов из отсевов дробления и смесей, компонентами которых являются щебень, гравий и песок».

Третьей проблемой является влияние человеческого фактора при принятии решения о выдаче лицензий. Так, в настоящее время достаточно остро стоит вопрос коррупции государственных служащих, следовательно, данные явления вполне возможны и при выдаче лицензий на ввоз или вывоз товаров.

Что касается перспектив лицензирования, следует отметить, что в настоящий момент такая проблема, как отсутствие унификации нормативно-правового регулирования на уровне ЕАЭС уже практически решена. В то же время, говоря об отсутствии единообразия применения меры внутри ЕАЭС, необходимо подчеркнуть, что посредством введения лицензирования в одностороннем порядке государство реализует задачи обеспечения как экономической, так национальной безопасности, предотвращая потенциальные угрозы, исходящие от третьих стран, включая государства-члены ЕАЭС.

По мнению авторов, выработать единый подход в применении лицензирования возможно только в долгосрочной перспективе. Во избежание существенного влияния человеческого фактора, в целях минимизации субъективных причин на принятие решений о выдаче лицензий авторы считают необходимым ужесточить контроль за исполнением обязанностей должностными лицами уполномоченных органов, а также интенсивнее применять современные технологии, направленные на автоматизацию как процесса выдачи, так и контроля в отношении выданных лицензий.

Список литературы

1. Казахстан ввел лицензирование импорта автотранспортных средств из ЕАЭС. URL: http://www.alt.ru/ts_news/36478.
2. Маховикова Г.А., Павлова Е.Е. Таможенное дело: учебник. М.: Юрайт. 2014. 408 с.
3. Нетарифное регулирование. URL: <http://customsexpert.ru/practicum/legalentity/netarifnoe-regulirovanie.html>.

4. Об утверждении перечня организаций, которым предоставлено исключительное право на экспорт газа природного в сжиженном состоянии: Распоряжение Правительства РФ № 1277-р от 14.07.2014 (ред. от 09.10.2014): по состоянию на 20.11.2016. Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».

5. Об утверждении перечня федеральных органов исполнительной власти, уполномоченных на согласование заявлений о выдаче лицензий на экспорт и (или) импорт товаров и оформление других разрешительных документов в сфере внешней торговли товарами в случаях, предусмотренных приложениями о применении ограничений в отношении товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС в торговле с третьими странами: Распоряжение Правительства РФ № 1567-р от 23.09.2010 (ред. от 18.03.2014): по состоянию на 20.11.2016. Режим доступа: СПС «Консультант Плюс».

6. О Евразийском экономическом союзе: договор от 29 мая 2014 г. // СПС «Консультант-плюс».

7. Официальный сайт Минэкономразвития РФ. URL: <http://www.ved.gov.ru>.

8. Райзберг Б.А. Большой экономический словарь. М.: Эксмо. 2011. 712 с.

МАРКЕТИНГ В ПРОДВИЖЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Напалкова Д.А., Попов Е.В.

студенты второго курса кафедры менеджмента и маркетинга,
Сыктывкарский государственный университет им. Питирима Сорокина,
Россия, г. Сыктывкар

В статье маркетинг инвестиционного проекта рассматривается как комплекс, состоящий из двух основных направлений: анализ рынка и разработка системы продвижения проекта. Анализ рынка инвестиционного проекта позволяет выявить основных конкурентов в отрасли и их уровень цен, а также возможности потенциальных покупателей продукта и инвесторов проекта. Продвижение проекта основано на построении маркетинговых коммуникациях между инициатором проекта и стейкхолдерами.

Ключевые слова: инвестиционный проект, коммуникации, маркетинг в проекте, продвижение проекта, оценка рынка инвестиционного проекта.

Введение

Реализация инновационной деятельности в любой сфере экономики не возможна без инвестиций. В свою очередь эффективные инвестиции во многом определяются инновационностью объекта их приложения. Это отражает тесную связь инновационного и инвестиционного процессов. В связи с этим можно говорить о том, что в основе любого инвестиционного проекта лежит инновационная идея, связанная либо с реализацией инновационной деятельности в рамках действующего предприятия, либо в рамках стартапа [3, с. 3].

В последние годы государство принимает активное участие в повышении инвестиционной привлекательности регионов России. В этой связи вопрос государственной поддержки инвесторов приобретает первостепенное значение, и инициатива региональной власти по выходу на новый уровень взаимоотношений с действующими и потенциальными инвесторами имеет все шансы повлиять на рост экономики регионов [2, с. 162].

Однако анализ инвестиционных проектов и планов последних лет позволяет говорить о слабости маркетинговой части инвестиционных проектов. В частности, в проектах практически отсутствует анализ рыночной ситуации – размер и прибыльность рынка, состояние конкуренции, оценка доли рынка, которую можно захватить, не проработана маркетинговая стратегия предприятия, отсутствует или имеет очень общий характер информация о возможных потребителях результатов проектов и предполагаемой системе сбыта продукции. Такой «производственный подход», при котором предлагается производство продукции в связи с наличием свободных производственных мощностей и рабочей силы, без оценки перспектив потенциального рынка, сбыта продукции, является одной из причин отклонения проектов банками и другими потенциальными инвесторами [1, с. 74-75].

В 2015-2016 году по заказу Сыктывкарского государственного университета было проведено маркетинговое исследование по продвижению инновационного инвестиционного проекта «Тайга 5D», в ходе которого была дана оценка рыночной ситуации и разработаны мероприятия и даны рекомендации по созданию маркетинговых коммуникаций с инвесторами и потенциальными клиентами.

Описание проекта

Целью проекта является разработка технологий инвентаризации лесных ресурсов на основе съёмки с беспилотных летательных аппаратов, и на основе комбинации материалов съёмки с беспилотных летательных аппаратов и временных серий космических снимков среднего пространственного разрешения, и разработка программного комплекса для моделирования и оптимизации бизнес-процессов работы лесопромышленных предприятий, использующего данные полученные с помощью указанных технологий.

По данным государственного лесного реестра на 78% территории лесного фонда Российской Федерации срок давности лесоустройства составляет больше 10 лет. Это означает, что фактически государство имеет достоверную информацию только о 22% территории лесного фонда. Отсутствие достоверной информации сдерживает развитие лесной промышленности и снижает эффективность работы существующих предприятий. Главной причиной отсутствия достоверной информации является высокая стоимость работ по проведению инвентаризации и планированию ведения лесного хозяйства устаревшими методами (около 500 руб/га). Сокращение бюджетных затрат на лесное хозяйство в 2014 и 2015 гг. приведет к увеличению площадей лесов с устаревшими данными.

В результате реализации проекта будет разработана принципиально новая отечественная технология, позволяющей увеличить эффективность работы лесного бизнеса за счет получения высокоточной информации о лесах на локальном уровне и последующего использования этой информации в контексте региональных и глобальных прогнозов. Разработанная технология инвентаризации и типовая модель предприятия, позволит увеличить экономическую эффективность работы лесопромышленных предприятий. Технология инвентаризации лесных ресурсов будет реализована в виде программ-

но – аппаратного комплекса, технология оптимизации ведения лесного бизнеса будет реализована в виде программного продукта.



Источник: Рослесхоз, 2015

Рис. Степень актуальности данных по лесоустройству

Анализ рынка инвестиционного проекта

Общая площадь земель лесного фонда Республики по данным Государственного доклада о состоянии окружающей среды Республики Коми на 01.01.2015 года составляла 35 958,6 тыс. га или 86,3%.

Кроме того, 2656,7 тыс. га занимают леса, находящиеся: на землях обороны и безопасности (Военное полярное лесничество Министерства обороны РФ) – 4,0 тыс. га, на землях населённых пунктов, на которых расположены городские леса (г. Сыктывкар, г. Ухта и г. Печора) – 6,2 тыс. га, на землях особо охраняемых природных территорий – 2613 тыс. га, в том числе Национальный парк «Югыд Ва» – 1891,7 тыс. га, Печоро-Илычский государственный заповедник – 721,3 тыс. га на землях иных категорий – 33,5 тыс. га, в том числе не устроенные земли сельхозназначения – 18,8 тыс. га, земли Ухтинского учебно-опытного лесхоза Министерства образования – 2,2 тыс. га, земли Госземзапаса – 12,5 тыс. га.

Проект «Тайга 5D» по основному направлению деятельности рассчитан на два сегмента рынка лесостроительных работ: частные организации сферы лесопромышленного комплекса и государственный сектор, посредством выигрыша тендера по госзакупкам.

1) Рынок госзакупок предусмотрен выполнением федеральных и региональных программ субъектов Российской Федерации. В Республике Коми проведение лесостроительных работ предусмотрено государственной программой «Развитие лесного хозяйства», в частности подпрограммой «Развитие перспективных технологий в лесном хозяйстве», мероприятием «2.01.01.

Организация проведения лесоустройства, разработка модельных решений для перехода на устойчивое лесоуправление». Индикатор выполнения мероприятия – удельный вес площади лесного фонда, на которой проведено лесоустройство на основе инновационных методик в общей площади лесного фонда (нарастающим итогом) – также присутствуют в программе. Исходя из имеющихся данных можно рассчитать возможный объём работ по годам и цену за 1 Га лесоустроительных работ. Расчёты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Расчёт показателей

N п/п	Показатель (индикатор) (наименование)	Ед. измерения	Значения показателей					
			2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г. (прогноз)	2019 г. (прогноз)	2020 г. (прогноз)
1	Удельный вес площади лесного фонда, на которой проведено лесоустройство на основе инновационных методик в общей площади лесного фонда (нарастающим итогом)	Проценты	61%	69%	84%	100%	100%	100%
2	Общая площадь лесного фонда	тыс, га	35958,6	35958,6	35958,6	35958,6	35958,6	35958,6
3	Площадь лесного фонда, на которой проведено лесоустройство на основе инновационных методик в общей площади лесного фонда (нарастающим итогом) (Строка 1*Строка 2)	тыс, га	21934,75	24811,43	30205,22	35958,6	35958,6	35958,6
4	Объём работы по годам	тыс, га	6472,548	2876,688	5393,79	5753,376	0	0
5	Финансирование программы 2.01.01. Организация проведения лесоустройства, разработка модельных решений для перехода на устойчивое лесоуправление	тыс, руб.	32 630,00	37 771,00	34 200,00	36480,00	0,00	0,00
6	Цена за Га (Строка 5/Строка 4)	руб./га	5,04	13,13	6,34	6,34	-	-

Цена за 1 Га от 5,04 руб. до 13,13 руб. приемлема для данного проекта, так как себестоимость составляет 1 руб/Га.

Также был проведён анализ цен лесоустроительных работ по данным официального сайта госзакупок <http://zakupki.gov.ru/> и сайта госзакупок <http://clearspending.ru>.

Анализ цен лесоустроительных работ

Характеристика	Цена за ГА	Кто выиграл
Минимальная цена	2, 42 руб.	ООО "Рустехинком"
Максимальная цена	19 987, 57 руб.	ООО «Геопроектсервис»
Средняя цена*	1 339,16 руб.	

Также следует отметить, что подавляющее число размещённых контрактов выиграла компания «Руслесинфорг» и её филиалы. Средняя цена контракта за 1 Га лесоустроительных работ составила 374,79 руб.

2) Частные компании лесопромышленного комплекса чаще всего проводят лесоустроительные работы для оценки качества арендуемого участка, уточнения/обновления необходимых фактических показателей.

На основании справочных материалов лесничеств и материалов из открытых источников о тендерах компаний была определена площадь каждого лесничества (таблица 3) и найдены основные арендаторы – потенциальные клиенты в разрезе по лесничествам.

Таблица 3

Площадь Лесничеств Республики Коми

Название лесничества	Площадь, га	Стоимость работ при цене 2,42р.	Стоимость работ при цене 1339,16р.	Стоимость работ при цене 374,79р.
1	2	3	4	5
Айкинское	794000	1 921 480р.	1 063 293 040р.	297 583 260р.
Вукыльское	294000	711 480р.	393 713 040р.	110 188 260р.
Ертомское	80000	193 600р.	107 132 800р.	29 983 200р.
Железнодорожное	781000	1 890 020р.	1 045 883 960р.	292 710 990р.
Ижемское	172000	416 240р.	230 335 520р.	64 463 880р.
Каджеромское	990000	2 395 800р.	1 325 768 400р.	371 042 100р.
Кажимкое	585000	1 415 700р.	783 408 600р.	219 252 150р.
Койгородское	1339000	3 240 380р.	1 793 135 240р.	501 843 810р.
Комсомольское	152000	367 840р.	203 552 320р.	56 968 080р.
Корткеросское	132000	319 440р.	176 769 120р.	49 472 280р.
Летское	442000	1 069 640р.	591 908 720р.	165 657 180р.
Локчимское	277000	670 340р.	370 947 320р.	103 816 830р.
Междуреченское	105000	254 100р.	140 611 800р.	39 352 950р.
Мещурское	237000	573 540р.	317 380 920р.	88 825 230р.
Печорское	331000	801 020р.	443 261 960р.	124 055 490р.
Помоздинское	607000	1 468 940р.	812 870 120р.	227 497 530р.
Прилузское	527000	1 275 340р.	705 737 320р.	197 514 330р.
Пруптское	175000	423 500р.	234 353 000р.	65 588 250р.
Сосногорское	979000	2 369 180р.	1 311 037 640р.	366 919 410р.
Сторожевское	296000	716 320р.	396 391 360р.	110 937 840р.
Сыктывдинское	1169000	2 828 980р.	1 565 478 040р.	438 129 510р.
Сыктывкарское	260000	629 200р.	348 181 600р.	97 445 400р.
Сысольское	1659000	4 014 780р.	2 221 666 440р.	621 776 610р.
Троицко-Печорское	412000	997 040р.	551 733 920р.	154 413 480р.
Удорское	6000	14 520р.	8 034 960р.	2 248 740р.

1	2	3	4	5
Усинское	2180000	5 275 600р.	2 919 368 800р.	817 042 200р.
Усть-Куломское	153000	370 260р.	204 891 480р.	57 342 870р.
Усть-Немское	680000	1 645 600р.	910 628 800р.	254 857 200р.
Усть-Цилемкское	1000	2 420р.	1 339 160р.	374 790р.
Ухтинское	576000	1 393 920р.	771 356 160р.	215 879 040р.
Чернамское	111000	268 620р.	148 646 760р.	41 601 690р.
Итого:	16 502 тыс. га.	39 934 840р.	22 098 818 320р.	6 184 784 580р.

В таблице 4 представлен пример базы данных потенциальных клиентов по Айкинскому лесничеству.

Таблица 4

**Основные арендаторы – потенциальные клиенты на территории
Айкинского лесничества**

Компания	ИНН	Контакты
АО "Транснефть-Север"	1102016594	Юр. адрес: проспект А.И. Зерюнова, д.2/1, г. Ухта, Республика Коми, 169313 Телефон: +7 (8216) 77-13-00 E-mail: post@uht.transneft.ru Руководство: Ген.директор: Исламов Рустэм Рильевич
ОАО "Северные магистральные нефтепроводы"	1102016594	Адрес: г. Ухта пр. Зерюнова д. 2/1 Телефон: +7 (8216) 77-13-00 E-mail: post@uht.transneft.ru
ОАО "Газпром"	7736050003	
ООО "Северо-Западный лесной терминал"	1101143230	Адрес: г Сыктывкар, ул Коммунистическая, д 7 Директор: Мошков Сергей Анатольевич
ПАО "ФСК ЕЭС"	4716016979	Адрес: 117630, г. Москва, ул. Академика Челомея, 5А Телефон: 8-800-200-18-81 E-mail: info@fsk-ees.ru
АО "Связьтранснефть"	7723011906	Адрес: 117420, Россия, г. Москва, ул. Намёткина, д. 12 Телефон: (495) 950 80 70; (495) 950 85 00 E-mail: stn-info@stn.transneft.ru
ООО "СеверСтройтранс"	1116007790	Адрес: 169061, РЕСПУБЛИКА КОМИ, РАЙОН УСТЬ-ВЫМСКИЙ, ГОРОД МИКУНЬ, УЛИЦА ТРУДОВЫЕ РЕЗЕРВЫ, 68, А Ген.Директор: Васильев Артем Олегович
ОАО "Группа Илим"	7840346335	Адрес: 191025, Россия, Санкт-Петербург, ул. Марата, 17 Телефон: (812) 332-02-45; 812) 332-02-48 E-mail: office@ilimgroup.ru (канцелярия) pr@ilimgroup.ru (дирекция по связям с общественностью)
"Газпром трансгаз Ухта"	1102024468	Адрес: Ленина пр., 39/2, Ухта, Респ. Коми, 169300 Телефон: 8 (821) 676-00-56 E-mail: sgp@sgp.gazprom.ru
Ермаченко Валерий Сергеевич	111600029281	Адрес: Респ Коми, р-н Усть-Вымский, п Казлук
ООО "Парма"	1116009861	Адрес: Коми Республика Усть-Вымский Район Айкино Село Улица:Школьная 8 Индекс:169040 Телефон: (82134) 2-18-79 ДИРЕКТОР: Мингалев Николай Леонидович

Также имеется дополнительная возможность использования летательных аппаратов для непрофильной деятельности: заборы проб воздуха, поиск лесных пожаров и незаконных вырубок и т.д. В рамках этих мероприятий также предусмотрено финансирование из бюджета Республики Коми.

Продвижение проекта на рынке B2B

На сегодняшний день система продвижения и коммуникаций проекта только разрабатывается. Однако сотрудничество инициатора проекта с Сыктывкарским государственным университетом им. Питирима Сорокина даёт полный доступ к различным маркетинговым ресурсам, в том числе в части связей с общественностью.

На данном этапе наиболее оптимальным вариантом для продвижения проекта «Тайга 5 D» является создание мероприятия на базе Сыктывкарского государственного университета. Цель мероприятия – создание потенциальной клиентской базы проекта. Целевая аудитория мероприятия – предприятия лесопромышленного комплекса. Возможный формат – конференция/круглый стол на тему «Будущее лесопромышленного кластера в Республике Коми». В рамках мероприятия необходимо презентовать конечный продукт проекта или наглядно показать выгоду потенциальным клиентам. Заинтересованным участникам будут высланы коммерческие предложения. Рассылка приглашений будет осуществлена университетом.

Также инициатору было предложено создать сайт – визитку проекта по типу «landing pages» (веб-страница, построенная определённым образом, основной задачей которой является сбор контактных данных целевой аудитории). Используется для усиления эффективности рекламы, увеличения аудитории). На сайте будет размещена необходимая справочная и контактная информация, презентация конечного продукта проекта в виде фотографий и видеороликов. Сайт должен предусматривать возможность регистрации на нём потенциальных клиентов, рассылку уведомлений о проводимых мероприятиях, регистрацию на мероприятия, форму заказа, форму обратной связи в виде анкетирования. Конечный функционал сайта будет определён при написании техзадания. Средняя стоимость создания профессионального сайта визитки в г. Сыктывкаре составляет 12000 рублей. Средняя стоимость автоматического продвижения сайта в поисковых системах составляет 2000 рублей в месяц. Подразумевается использование автоматических сервисов для продвижения сайта на лидирующие позиции поисковых систем, таких как Google, Yandex.

При продвижении проекта инициатору было предложено использовать следующие типы коммуникаций и контроля (табл. 5).

Кроме того инициатору рекомендованы следующие принципы построения коммуникаций:

- Правило «Правильный человек» – необходимо выйти на человека с реальным доступом к финансам организации.
- Правило «Правильный бюджет» – компания должна быть достаточно обеспеченной для оплаты услуг.
- Правило «Правильная потребность» – наиболее полно сформировать потребность компании – клиента, всегда предлагать альтернативные решения;

- Правило нормального торгового цикла – постепенное превращение компании в добросовестного постоянного клиента.

Таблица 5

Типы коммуникаций

Целевые аудитории	Поведенческие и коммуникативные цели	Творческое содержание коммуникации	Выбор средств информации	Контроль за результатами
Гос. организации	Сформировать представление об экономии бюджета	Обращение	Официальное письмо	Официальный ответ в установленные сроки
Частные организации	Познакомить с компанией, сформировать имидж	Презентация	Выставка на базе СГУ	Количество обращений в справочный отдел в течении месяца, трафик сайта.
Частные организации	Сформировать потребность	Уникальное торговое предложение	Официальное письмо	Количество обращений в отдел продаж в течении двух недель, в том числе через сайт
Частные организации	Работа с клиентом	Согласование условий	Контракт	Количество заключённых контрактов
Частные организации	Увеличить количество положительных отзывов, снизить количество негативных оценок.	Работа с отзывами/ возражениями	Официальное письмо, окно обращения на сайте.	Количество разрешённых ситуаций, динамика отзывов.

Заключение

Маркетинг инвестиционного проекта состоит из двух направлений деятельности:

- деятельность, связанная с выходом нового продукта на рынок.
- создание маркетинговых коммуникаций между инициатором проекта и потребителями продукта инвестиционного проекта, инвесторами, финансовыми организациями.

Список литературы

1. Бабаев М.Ю.-оглы Место и роль маркетинга в инвестиционных процессах // Вопросы экономики и права. 2012. №1. С. 70-75.
2. Лилеева О.А., Федоров С.Ю. Как заинтересовать и привлечь инвестора с помощью коммуникационной стратегии // Маркетинговые коммуникации. 2015. №03 (87). С. 162-174.
3. Патутина Н.А., Кривошеин Н.В. Продвижение инвестиционного проекта в рамках инновационной деятельности компании // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №6. 2015; С. 3-8.
4. Резюме проекта, выполняемого в рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014 – 2020 годы».
5. Государственный доклад о состоянии окружающей среды Республики Коми в 2014 году. URL: http://www.agiks.ru/data/gosdoklad/gd2014/h6_4.html.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА КАК ФАКТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ¹

Наумова Ю.В.

ведущий научный сотрудник, канд. эконом. наук,
Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление»,
Россия, г. Москва

В статье рассмотрены сложности, ограничения и препятствия в развитии альтернативной энергетики в России. Обозначены перспективные направления развития с учетом требований технологической модернизации.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, солнечная энергетика, ветряная энергетика, проблемы развития альтернативной генерации.

Сегодня необходимость существенного увеличения доли альтернативных источников сырья в энергобалансе России признают не только ведущие ученые и практики, но и обычные потребители энергоресурсов. В качестве доводов приводятся такие аргументы как: постепенный уход мировых держав от использования традиционных источников энергии, последующее падение спроса и цен на углеводороды и сокращение доходов России от экспорта энергоресурсов; снижение запасов легкой нефти – наиболее качественной и ценной для последующей переработки; климатические изменения и ухудшение экологической обстановки в мире, напрямую связанные с выбросами продуктов сгорания углеводородов в атмосферу и др.

Действительно, тенденции последних лет указывают на динамичное наращивание мощностей в мировой возобновляемой энергетике. В 2014 г. общая установленная мощность только солнечных проектов превысила 150 гигаватт (по сравнению с 5 ГВт в 2005 г.), а объемы производства солнечных панелей увеличились, как минимум, на 35–40 %. Инвестиции в ВИЭ в мире в 2015 г. (286 млрд. долл.) более чем вдвое превысили вложения в станции на угле и газе, а темпы ввода новых мощностей солнечной, ветровой и малой гидроэнергетики (147 ГВт за 2015 г.) стали самыми быстрыми за всю историю [5]. На фоне мировых трендов запросы России выглядят более чем скромно. В планах Минэнерго России на 2024 г. квота ВИЭ – 2,5% [4]. Такие планы свидетельствуют о низком интересе к развитию альтернативной энергетики, которые с одной стороны обусловлены консервативными взглядами на развитие российской энергетики вообще, с другой – мировым опытом функционирования альтернативной генерации. Хотя в работах [2, 3] отмечается, что альтернативная энергетика может стать мощным стимулом развития промышленности на новой технологической базе, росту спроса на трудовые ресурсы высокой квалификации, увеличению инвестиционной активности в машиностроение, а также росту потребности в инновациях и научных разра-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №15-02-00650 «Развитие процессов технологической модернизации в России в контексте формирования социально ориентированной экономики».

ботках, на практике выходит, что существует ряд принципиальных аспектов, мешающих развитию альтернативной энергетики.

Во-первых, альтернативная энергетика по сути никакой альтернативы не дает. Да, в Германии, Австрии и Дании построены огромные парки ветряков, но при этом для поддержания системной надежности содержатся не менее масштабные парки резервного оборудования — из традиционной энергетики. Добавим сюда сложности в хранении энергии, диспетчеризации процессов, управляемых природой, а не персоналом электростанций, а также недовольство потребителей ростом цен, вызванным альтернативными ценами для альтернативной энергетики. Фактически альтернативная энергетика убыточна. Значительная часть проектов производства альтернативной энергии нерентабельна. За рубежом, в странах, природные особенности которых позволяют развивать альтернативную энергетiku, она повсеместно дотируется государством — либо через бюджет, за счет налогоплательщиков, либо посредством перекрестного субсидирования другими видами генерации.

Нетрадиционные возобновляемые источники не способны себя окупать при тех тарифах, которые приемлемы для населения и промышленности. В частности, по имеющимся оценкам, электроэнергия в газовой генерации стоит в РФ от 1 до 2 руб. за кВт/ч, а солнечная и ветряная энергия оценивается свыше 10 руб. за 1 кВт/ч.

Вместе с тем, необходимо признать, что в самом ближайшем будущем такая ситуация может в корне поменяться. Так, например, в США альтернативная энергия уже сравнялась по цене с энергией, вырабатываемой традиционными ТЭС на угле и газе. В мире идёт технологическая революция и КПД современных солнечных панелей постоянно растет. Сегодня не только в США, но и в Европе альтернативная энергетика всё сильнее конкурирует с традиционной углеводородной. Ветровая энергия, полученная на суше, зачастую уже дешевле энергии тепловых станций. При этом растут сами масштабы применения альтернативных технологий, а, соответственно, уменьшаются затраты на их использование

Во-вторых, важным ограничителем развития альтернативной генерации является неразвитость энергетических сетей, ограничивающая возможности использования и роста альтернативной генерации. К примеру, в КНР в 2015 г. не было использовано 15% электричества, выработанного на ветряных электростанциях, без спроса остались 12% электроэнергии с солнечных электростанций [7]. Необходимость увеличения инвестиций в сопутствующую инфраструктуру очевидна, но, с другой стороны, это повысит себестоимость и без того недешевого «зеленого» киловатта.

Имеющийся в России парк электростанций в настоящее время покрывает потребности в электроэнергии. Дальнейшее мощностей может привести к профициту генерации и снижению загрузки сетей. В итоге энергетики будут вынуждены компенсировать потери за счет повышения тарифа.

В-третьих, географические и климатические особенности России являются естественным ограничителем на пути повсеместного внедрения альтернативной генерации и последующего их включением в единую энергетиче-

скую систему страны. По существу, в России экономически оправданный потенциал альтернативной генерации расположен в Арктике, отдельных регионах европейской части России (Ленинградской, Калининградской областях, республике Карелия), Крыму, Кавказе, Южной Сибири. Это самым тесным образом связано со следующими двумя обстоятельствами:

1) строительство крупных энергетических объектов на традиционном топливе в условиях северных территорий мероприятие достаточно затратное;

2) энергетические системы Севера, как правило, автономны и, соответственно, увеличение их мощностей за счет создания альтернативной генерации станет приемлемым и относительно экономичным вариантом. По мнению экспертов, ветроэнергетические мощности целесообразно размещать на Севере и в Калмыкии – в регионах с наивысшим энергетическим потенциалом [1]. Однако, при этом необходимо учитывать, что ветряных электростанций, которые работали бы при температуре минус 53-58 градусов в настоящее время не существует.

В-четвертых, альтернативная энергетика является высокотехнологичной отраслью экономики. Солнечные батареи и ветрогенераторы – продукция высоких технологий. Наличие технологий для их производства, а также необходимых производственных мощностей во многом определяют перспективы развития альтернативной энергетика.

Необходимо понимать, что в российских условиях создание альтернативных энергетических мощностей на базе импортируемых технологий является неприемлемым. Причин для такого вывода несколько. Прежде всего, как отмечалось выше, производство альтернативной энергии в экономическом смысле нерентабельно, и, соответственно, государство на текущий момент как правило дотирует отрасль, преследуя определенные экономические долгосрочные цели. К таким целям, можно отнести: повышение уровня занятости населения, содействие инновационному развитию, создание мультипликативный эффект для смежных отраслей промышленности и т.д. Импорт готовых технологических решений не будет способствовать реализации вышеуказанных тезисов. К тому же, альтернативная энергетика является мощным стимулом к инновационной активности промышленности и развитию высокотехнологичных секторов.

В-пятых, поднятый европейцами ажиотаж вокруг полезности и необходимости развития альтернативной энергетика «отвлеч» внимание от проблемы негативных аспектов ее функционирования. К примеру, экологический ущерб от строительства крупных гидроэлектростанций уже давно стал понятным и учитываемым фактором. Затопление значительных территорий ведет к сокращению используемых земель, нарушает устоявшееся экологическое равновесие в регионе. Так, после строительства Красноярской ГЭС под воду ушло 175 тысяч гектаров земель, а Енисей в районе краевого центра перестал замерзать, и воздух зимой там стал очень влажным [6]. В свою очередь ветроэнергетические установки негативным образом влияют на здоровье живых существ.

Очевидно, что у России должен быть собственный взгляд на развитие чистой энергетика, исходя из национальных особенностей и представлений о

ресурсных возможностях и ограничениях, стратегии развития, энергетической и экологической безопасности страны. Несмотря на существующий комплекс проблем экономического, технологического и организационного характера, продвижение проектов в альтернативной энергетике будет способствовать диверсификации энергетического производства и решению проблемы истощения ископаемого топлива.

При всех неоднозначных и в некотором смысле негативных аспектах развития альтернативной энергетике, на текущий момент – это один из рациональных путей развития в России региональных энергетических систем, которые не могут пока включаться в единую энергетическую цепь. В частности, в качестве наиболее перспективных направлений развития ВИЭ эксперты [4] выделяют автономные проекты на территориях, не покрытых централизованным энергоснабжением (это две трети страны, где проживает порядка 20 млн человек), которые сегодня вынуждены работать на дорогом привозном топливе.

Создание качественно новой энергетической системы будет способствовать не только снижению потребления угля, нефти и газа, но и ускорит развитие инновационных технологий (прежде всего, в части создания новых конструкционных и строительных материалов, технологий сохранения энергии, новые систем управления), откроет возможности для создания новых отраслей и высокооплачиваемых рабочих мест.

Список литературы

1. Кудияров С. Атомная альтернатива//Эксперт. 2013. № 50 (880).
2. Наумова Ю., Елисеев Д. Альтернативная энергетика: новые возможности для технологической модернизации // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 1. С. 48-55.
3. Проблемы модернизации экономики России // Под редакцией академика РАН Н.Я. Петракова. Монография. М.: ЦЭМИ РАН. 2012. 335 с.
4. Проблемы развития рыночной экономики: монография. М.: ЦЭМИ РАН. 2011. 280 с.
5. Фомченко Т. Развитие без альтернатив // Российская газета. 2014. № 124(6396).
6. Фурсова И. Солнце прилучили // Российская газета. Тематические приложения. 06.06.2016. № 121 (6989).
7. Щепин К. КНР создает единую энергосеть в Северо-Восточной Азии // Российская газета. Тематические приложения. 25.05.2016. 111 (6979).

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА СКВАЖИН

Нерсисян Н.А.

магистрант, Российский государственный университет нефти и газа
(национальный исследовательский университет) имени И.М. Губкина,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы обеспечения качества скважин. Показана необходимость использования в проектах производства буровых работ риск-ориентированного подхода.

Ключевые слова: качество скважин, проект производства буровых работ, риск-ориентированный подход.

Наибольший эффект в плане повышения качества скважин дают не отдельные нововведения, а комплекс взаимосвязанных мероприятий – управление качеством. Наличие у бурового подрядчика и субподрядчиков сертифицированной системы менеджмента качества – это гарантия устойчивости качественных показателей законченной строительством скважины и залог их конкурентоспособности [1].

Качество скважин следует рассматривать с точки зрения их функционального назначения в природно-технической системе по добыче углеводородов и, в общем случае, можно представить как совокупность сложных свойств: функциональности, надежности, безопасности и ресурсоемкости [2, 3]. Для практического использования их следует представить путем последовательного многоуровневого разделения (декомпозиции) в виде группы менее сложных, а, в конечном итоге, – простых свойств, поддающихся измерению. При этом основные проблемы связаны с горной подсистемой, недостаток знаний о которой скрывается в проектах производства буровых работ под термином «осложнения» [4, 5]. Поскольку осложнения, как правило, не имеют количественной характеристики, авторы проектов ограничиваются общими предложениями по их профилактике, не обосновывая результативность и эффективность таких предложений.

Современный подход к этой проблеме в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2015 должен строиться на основе теории риска, предполагающей качественное или количественное описание как вероятности (частоты) возникновения нежелательного (опасного) события, так и ущерба от его реализации. В нашем случае опасность – это угроза проектному качеству скважины, а опасное событие – следствием которого является ущерб качеству скважины.

Обеспечивать качество скважины следует последовательно на каждом этапе ее жизненного цикла. При этом на этапе строительства нужно выделить два объекта управления – производственный процесс и формирующуюся в результате его осуществления скважину. Для функционирования системы менеджмента качества количественные показатели качества должны быть указаны каждого входа и выхода технологического процесса.

По характеру строения как процесс бурения, так и его результат – скважина относится к сложным системам, поскольку характеризуется разветвленной структурой и значительным числом взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, выполняющих сложные функции, стохастичностью поведения, изменчивостью во времени. Поэтому еще в проекте производства буровых работ должны быть выполнены анализ и оценка риска, то есть выделены зоны риска в разрезе скважины в которых возможно возникновение опасных технологических событий с указанием степени риска качеству скважины, и обоснованы мероприятия по его снижению до приемлемых значений.

При анализе и оценке риска следует учитывать, что буровая технологическая система представляет собой совокупность функционально взаимосвязанных средств технологического оснащения, предметов производства и исполнителей для выполнения в регламентированных условиях производства технологических процессов или операций по бурению (созданию) скважины. Выделение исполнителей в качестве подсистемы имеет принципиальное значение в силу специфики бурения скважин. В бурении, в отличие от других видов деятельности, строгое следование проектной документации практически невозможно – управление процессом бурения осуществляется, главным образом, на основе оперативной информации. Поэтому в конкретной производственной ситуации очень многое зависит от лица, принимающего решение, в частности от его профессионального опыта и, даже, интуиции. Подсистема «Исполнители» позволяет учесть высокую значимость человеческого фактора в бурении. Разумеется, степень влияния каждого члена буровой бригады на результативность и эффективность бурения, качество скважины различно, но логично предположить, что она пропорциональна компетенции работника.

Поскольку управление процессом бурения осуществляется, главным образом, на основе оперативной информации, то в современных условиях наряду с проектом производства буровых работ, который необходим как юридический документ, должен разрабатываться виртуальный аналог буровой технологической системы, позволяющий визуализировать ее состояние в динамике, осуществлять имитационное моделирование различных ситуаций. Это существенно облегчит взаимодействие и взаимопонимание между всеми заинтересованными сторонами, участвующими в проекте строительства скважины.

Список литературы

1. Зинченко О.Д. Обеспечение конкурентоспособности в нефтегазовом комплексе // Развитие науки и образования в современном мире: в 6 частях. Часть III. – М.: ООО «АР-Консалт», 2015. – С. 25-26.
2. Балаба В.И., Дунюшкин И.И., Павленко В.П. Безопасность технологических процессов добычи нефти и газа: учебное пособие. – М.: ООО «Недра-Бизнесцентр», 2008. – 477 с.
3. Балаба В.И., Иконникова Л.Н., Галашев В.П., Зинченко О.Д. Конструкция скважин: учебное пособие / Сев. (Арктич.) федер. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Архангельск: САФУ, 2016. – 117 с.
4. Балаба В.И., Василенко И.Р., Владимиров А.И. и др. Промышленная безопасность строительства и реконструкции скважин: научное издание. – М.: Национальный институт нефти и газа, 2006. – 456 с.
5. Исаев В.И. Гидродинамика двухфазных смесей в процессах бурения нефтяных и газовых скважин: дис. ... докт. техн. наук. – М., 2009. – 331 с.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИ ВЫХОДЕ НА НОВЫЙ РЫНОК

Покуль В.О.

преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента,
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

Довбня Г.Э.

студент экономического факультета,
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассмотрены кейсы применения маркетинговых инструментов по выходу компаний на новые иностранные рынки, выявлены наиболее часто встречающиеся подходы и механизмы маркетинга как западных, так и отечественных компаний.

Ключевые слова: международный маркетинг, маркетинговые инструменты, аутсорсинг, маркетинговая стратегия, спонсорство.

Руководители успешных компаний понимают, что работа только на национальном рынке ведет к риску его потери ввиду появления иностранных конкурентов, поэтому один из лучших путей дальнейшего развития базируется на выходе и закреплении на новых рынках. Хотя присутствуют некоторые негативные факторы, которые могут помешать международному расширению, неоспоримыми преимуществами выхода на новые рынки являются отсутствие зависимости от национальной экономики и «универсальный» план использования маркетинговых инструментов [2]. В то же время, в современных условиях маркетологам все труднее привлечь внимание потребителя. Житель крупного города сталкивается в день с десятками (а иногда и сотнями) сообщений. В этой связи, компаниям необходимо искать новые формы контакта и взаимодействия с потребителями, отличающиеся от традиционных инструментов [3].

Отправной точкой маркетинговой стратегии по выходу на новые рынки является стратегический анализ перспектив и возможностей реализации продукта на нем. Далее составляется психологический портрет потенциального потребителя с определенным типом поведения и определяются финансовые возможности населения [1].

Однако, несмотря на то, что проблематика выхода на новые международные рынки не нова для современного маркетинга и менеджмента, выделить конкретные управленческие инструменты, которыми будет возможно руководствоваться компаниям разного уровня, достаточно сложно как в отечественной, так и в зарубежной литературе.

Наиболее оптимальным, по нашему мнению, является рассмотрение существующей практики применения различных маркетинговых инструментов при выходе на новые международные рынки, как западными, так и отечественными компаниями.

Примечателен пример маркетинговой деятельности компании «ИКЕА»

при выходе новые рынки. «ИКЕА» занимает лидирующие позиции по производству и продаже товаров для дома во всем мире, основана компания была в 1943 году в Швеции. В Россию данная фирма пришла в 2000-ом году, первый магазин был открыт в Москве. Одним из первых использованных инструментов был аутсорсинг, т.е. передача некоторых функций фирмы другой. «ИКЕА» разработала конкретный план и стратегию работы с поставщиками, в которых были указаны различные сроки, гарантии и способы доставки, а затем заключили договоры непосредственно с фирмами-поставщиками, контракты по аутсорсингу на основе описываемого плана. Далее руководство отдало на аутсорсинг и часть складских функций, в будущем соединив склад и доставку в один комплекс.

В 2001 году начал действовать онлайн ресурс, позволяющий покупать товары по Интернету, а годом позже «ИКЕА» полностью сформировала отдел по обмену и возврату купленных товаров. На следующем этапе происходит процесс расширения ассортимента (появляются товары для кухни и специальные программы производства детских товаров). Все перечисленные элементы маркетинга были использованы в каждой стране функционирования, и везде были достигнуты высокие результаты, так как они направлены не столько на привлечение клиентов, сколько на удержание, ввиду того, что удержать клиента гораздо дешевле, чем найти нового [2]. Уже в середине 2000-х годов компания поднимает свой престиж путём социальных компаний по сбору денежных средств для жертв природных катаклизмов и детей-сирот, активно применяя концепцию социально-этичного маркетинга и позиционируя себя как социально-ответственный бизнес.

Помимо всего перечисленного «ИКЕА» активно использует инструменты интернет маркетинга, интегрируясь в средства социальных медиа и мобильных технологий.

Путь «МакДональдса» в РФ во многом совпадает с вышеуказанным. Сначала также были сформулированы нормы доставки, хранения продукции и внешнего вида точек питания, затем, базируясь на них, оформлялось сотрудничество с предприятиями, осуществлявшими аутсорсинг вспомогательных функций. Были проанализированы вкусы российского потребителя и анализы среднестатистического психологического портрета, с учётом которых были сформированы рекламные компании. Например, основной упор делался на визуальную рекламу, чтобы вызывать при её просмотре чувство голода и аппетита. «МакДональдс», как и другие успешные компании, начали использовать услуги Интернета, затем заключили ряд договоров со службами доставок на дом и банками на условиях предоставления кэш бека.

Для привлечения внимания к своим продуктам постоянно проводятся акции и строго соблюдается диапазон цен для каждого государства, таким образом, в момент резкого падения курса рубля продукция «Макдональдса» на российском рынке стала одной из самых дешёвых по сравнению с другими государствами. Помимо перечисленного, создаются новые виды бургеров на ограниченное время, если они пользуются спросом, то они остаются в ассортименте. Важную роль сыграло и ориентация на потребителей всех возра-

тов, так для детей были созданы специальные наборы с игрушками, как «Хэппи Мил», которые можно было коллекционировать. Ассортимент игрушек постоянно обновляется и базируется на персонажах популярных мультфильмов и игр.

Компания активно применяет спонсорство как маркетинговый инструмент: спонсируя различные спортивные, студенческие, развлекательные. Так уже много лет «Макдональдс» является официальным рестораном-кафе Олимпийских игр и позиционируют себя как социально-ответственная компания, реализуя благотворительные акции в поддержку детей, которые столкнулись с проблемами различного вида (одна из самых известных – браслет дружбы). Все эти мероприятия помогают создать чувство лояльности и преданности клиентов.

Сравнивая описанные фирмы нельзя не заметить, что пути продвижения их брендов во многом совпадают, так как используются инструменты, уже доказавшие свою эффективность при их правильном применении.

Большая часть отечественных кейсов крупнейших компаний при выходе на новые рынки основана на успешной практике компаний первичного сектора, в частности на добычу и продажу полезных ископаемых. Яркие представители данной группы являются такие корпорации, как «Газпром», «Лукойл», «Норникель» и другие. Безусловно, учитывая специфику деятельности, подобного рода компаниям не требуются специфические маркетинговые инструменты для выхода на новые рынки их – основа обеспечение высокого качества продукта, доставки и цен.

Но есть и компании, которым международный маркетинг необходим, например, «Аэрофлот». Безусловно, предоставление вышеуказанных элементов находится в приоритете фирмы, но для сохранения статуса конкурентоспособной этого будет мало. Уникальность данного вида бизнеса заключается в специфичности выхода на международную арену, так как этот процесс несет двусторонний аспект. Наиболее известным маркетинговым решением авиалинии на мировой арене стало оформление спонсорского контракта с футбольным клубом «МЮ», что позволило обратить на себя внимание жителей Англии, граждан арабских, азиатских стран и повысить продажи авиабилетов среди них.

Также компания осуществляет мероприятия для удержания клиентов, как бонусная программа накоплений бесплатных миль, которая показывает себя довольно успешно. Ведется работа со всеми ключевыми онлайн ресурсами на иностранных языках. Оформляются контракты с зарубежными PR-компаниями для продвижения собственного бренда, так был заключен договор 2016 года с организацией «Ketchum» для работы с Китайским рынком. Помимо этого, развит аутсорсинг в сфере доставки еды на борт и юридических консультаций.

Стоит упомянуть, что преимуществом «Аэрофлотом» является грамотное сочетание надежности, комфорта, качества обслуживания и предоставляемых цен. В данной отрасли некоторые компании делают акцент на низкие цены, как «Virgin Airlines», другие на повышенном комфорте с высокими це-

нами (арабские авиалинии), но многие зарубежные клиенты отмечают уникальность российской компании в сочетании упомянутых качеств. На данном этапе «Аэрофлот» старается поддержать высокий статус доверия, поэтому большинство маркетинговых приемов направлены на сферу совершенствования услуг, предложения акций, что не мешает развивать и медийную сторону компании.

В настоящие дни набирает обороты на международной арене организация «Бизнес молодость», так как она является довольно молодой, то ее путь на новых рынках только начинается. Но уже они закрепились прочно в странах СНГ и уже осваивают американский рынок, только пока преимущественно среди русскоязычного населения. Особенностью их вида деятельности является тип клиентов, предприниматели различного уровня.

Компания использует все те же инструменты, что были описаны ранее, но основной упор они делают на Интернет-ресурсы, в силу своего «возраста» ей нужно привлекать новых потребителей. Поэтому их рекламу можно увидеть почти на каждом популярном сайте, ведь несмотря на широкую возрастную дифференциацию клиентской базы (18-65) основной упор делается на молодых людей, не в ущерб другим группам. Их основной метод продвижения является бесплатный доступ почти ко всем программам, при возможности дальнейшего более глубокого изучения, это помогает создать увлеченность процессом развития, возможность попробовать некоторые методы ведения бизнеса, оценить их эффективность и вернуться за полной программой.

Помимо этого, они используют успешные истории, кейсы, своих клиентов в целях представления качества их продукции и создания ореола успешности. Что также повышает лояльность и доверие клиентов. Одним из преимуществ их маркетинговой деятельности является то, что компания сама обучает успешному продвижению фирм онлайн-ресурсами и не только, т.е. «Бизнес молодость» – опытный игрок в сфере продвижения, об этом говорят их результаты.

Подводя итог, можно выделить несколько инструментов, наиболее активно применяемых в практике по выходу и закреплению компаний на иностранном рынке:

- 1) аутсорсинг;
- 2) спонсорство;
- 3) онлайн маркетинг;
- 4) гибкая и адаптивная ценовая политика;
- 5) применение концепции социально-этичного маркетинга.

Безусловно, данный набор инструментов является неполным и требует более глубокого анализа, что ставит перед исследованием новые задачи, заключающиеся, в частности, в учете специфических компонент потребительского поведения на новых рынках, а также влиянии факторов макросреды на принимаемые маркетинговые решения.

Список литературы

1. Василенко М. В. Маркетинг на этапе выведения нового товара на рынок // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №7.
2. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер // Пер. с англ. – 8-е изд. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 211 с.
3. Покуль В.О. Инновационные формы маркетингового взаимодействия с потребителями // Экономика и предпринимательство. 2015. № 7 (60).
4. Сьюэлл К., Браун П. Клиенты на всю жизнь // Пер. с англ. – 7-е изд. – Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2016. – 232 с.

МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КОМБИНИРОВАННОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КОЛЛЕКТИВНЫХ СИЛ ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ

Стулов С.В.

адъютант, Вольский военный институт материального обеспечения,
Россия, г. Вольск

В статье описан комбинированный механизм функционирования логистической системы Коллективных сил оперативного реагирования (КСОР). Построена методика обоснования оптимального состава логистической системы КСОР.

Ключевые слова: военно-экономический механизм, масштабируемость, оптимальный состав логистической системы.

Особенности формирования Коллективных сил оперативного реагирования (КСОР) обуславливают наличие специфических требований к системе организации их материально-технического обеспечения (МТО). Эти особенности заключаются, в частности, в том, КСОР могут выполнять свои задачи в разных регионах, а сами эти задачи могут быть разными по содержанию и по масштабу [16]. Это означает, что система МТО КСОР должна быть в состоянии организовать эффективное снабжение КСОР независимо от содержания и масштаба задач и от региона их выполнения. Иными словами, система МТО КСОР должна быть масштабируемой, т. е. способной быстро и с минимальными затратами менять объем используемых ею ресурсов.

В предлагаемой работе мы предложим экономико-математическую модель, описывающую масштабируемость системы МТО КСОР.

Очевидно, что в интегральной системе МТО КСОР будет выделяться ядро (собственная система МТО КСОР) и периферия (привлекаемые по мере необходимости элементы внешние логистические операторы). В настоящее время гибкий подход к формированию системы МТО военной организации получил достаточно широкое распространение (что фактически представляет собой адаптацию к специфике системы МТО военной организации модели метафирмы – хозяйствующей структуры, включающей в себя как собственные внутренние подразделения, так и привлекающей, на более или менее постоянной основе, внешних партнеров [3]). Одним из направлений формирования такой гибкой системы МТО является, в частности, сотрудничество

службы МТО военной организации с гражданскими логистическими операторами [6-10, 12-15].

На сегодняшний день предложено некоторое количество методик, позволяющих сформировать оптимальный состав экономической (и, в частности, логистической) системы на основе собственных и привлеченных элементов [2-5, 11]. Тем не менее, результаты, полученные этими специалистами, напрямую для целей нашего исследования по разным причинам использоваться быть не могут.

Введем следующие обозначения:

n – число элементов логистической системы КСОР;

m_i – число возможных исполнителей функций i -го элемента (собственное подразделение МТО КСОР, привлеченная служба МТО военной организации страны-участника ОДКБ, внешний логистический оператор, сотрудничающий на основе долгосрочного контракта, внешний логистический оператор, сотрудничающий на основе разового контракта и т. д.);

p – число уровней военных угроз;

C_{ijk} – затраты на содержание i -го элемента при j -м способе его привлечения при k -м уровне военных угроз;

C_k – совокупные допустимые затраты на содержание логистической системы КСОР при k -м уровне военных угроз.

Тогда структура системы МТО КСОР будет определяться на основе решения оптимизационной задачи:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \delta_{ij} C_{ijk} \leq C_k, \\ ME = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \delta_{ij} P_{ij} \rightarrow \max, \\ P_{ij} \geq P_{ik, \min}. \end{array} \right. \quad (1)$$

где δ_{ij} – корректирующий множитель, характеризующий целесообразность привлечения i -го элемента логистической системы КСОР j -м способом; $\delta_{ij} = 1$, если i -й элемент привлекается j -м способом, и $\delta_{ij} = 0$ в противном случае. Именно эти множители являются управляемыми переменными;

ME – логистическая (военная) надежность системы МТО КСОР (в соответствии с рекомендациями И. Д. Котлярова [1], ее можно представить как сумму надежностей элементов логистической системы);

P_{ij} – надежность i -го элемента логистической системы КСОР в случае его привлечения j -м способом;

$P_{ik, \min}$ – минимальное допустимое значение надежности i -го элемента при k -м уровне военных угроз (независимо от способа его привлечения; устанавливается нормативно исходя из важности соответствующего элемента).

Задача, формализованная при помощи формулы (6), представляет собой разновидность классической оптимизационной задачи о назначениях. В настоящее время существует значительное количество программных продуктов, при помощи которых эта задача может быть решена.

Решение данной задачи направлено на максимизацию военной (логистической) надежности системы МТО КСОР при обеспечении заданного уровня ее экономической эффективности. Однако, как было показано в работе [5], возможен и альтернативный подход, при котором минимизируются затраты на содержание логистической системы КСОР при обеспечении заданного уровня ее военной эффективности. Оптимизационная задача, соответствующая такой постановке целей формирования логистической системы КСОР, будет иметь следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \delta_{ij} P_{ij} \geq ME_{k,\min}, \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \delta_{ij} C_{ijk} \rightarrow \min, \\ P_{ij} \geq P_{ik,\min}, \end{array} \right. \quad (7)$$

где $ME_{k,\min}$ – минимальное допустимое значение логистической надежности системы МТО КСОР.

Таким образом, мы можем сформулировать следующие выводы:

- в логистической системе МТО КСОР будут представлены элементы разного типа. Эта разнородность элементов призвана обеспечить масштабируемость логистической системы КСОР, ее способность быстро менять размер своей деятельности в зависимости от уровня внешних угроз. Именно в этой разнородности заключается комбинированный характер логистической системы МТО КСОР;
- элементы, относящиеся к периферии, могут вовлекаться в состав логистической системы МТО разными способами. Это ставит вопрос о выборе оптимального способа привлечения этих элементов. Ответом на этот вопрос является решение одной из оптимизационных задач, представленных формулами (6) и (7).

Список литературы

1. Котляров И. Д. Алгоритм отбора аутсорсеров по критерию способности обеспечить целевые значения показателей, описывающих передаваемый процесс // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. – № 10. – С. 50-54.
2. Котляров И. Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 1. – С. 56-61.
3. Котляров И. Д. Метафирма как форма организации хозяйственной деятельности // Управление экономикой: методы, модели, технологии. Материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. – Т. 1. – Уфимский государственный авиационный технический университет: Уфа, 2015. – С. 88-91.
4. Котляров И. Д. Формализация задачи распределения функций между различными аутсорсерами // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов IX Международной школы-симпозиума АМУР-2015, Севастополь, 12-21 сентября 2015 г. / Под ред. доцента А. В. Сигала. – Симферополь: КФУ имени В. И. Вернадского, 2015. – С. 174-176.
5. Котляров И. Д. Задача распределения функций между различными аутсорсерами // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2016. – № 1. – С. 21-24.

6. Кречетнев Р. Н., Курбанов А. Х., Пахомов В. И. Риски государственно-частного партнерства при реализации проектов строительства объектов военно-складской инфраструктуры // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 2. – С. 256-266.
7. Курбанов А. Х., Зыков Д. Н. Алгоритм распределения логистических мощностей производственно-логистических комплексов между государственными и частными потребителями // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2015. – № 3. – С. 295–302.
8. Курбанов А. Х., Курбанов Т. Х., Плотников В. А. Модель военно-экономического обоснования стационарной системы хранения материально-технических средств тыла для ВС РФ нового облика // Вооружение и экономика. – 2011. – № 1. – С. 139-148.
9. Курбанов А. Х., Мостовой А. А., Мартынов М. Концепция военной логистики в современных социально-экономических условиях // Логистика. – 2012. – № 9. – С. 55-59.
10. Курбанов Т. Х. Трансформация складских логистических систем (на примере инфраструктуры Вооруженных Сил) // Наука Красноярья. – 2016. – № 2. – С. 226-243.
11. Луцкая Н. В. Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон // Компетентность. – 2016. – № 2. – С. 28-34.
12. Плотников В. А. Интеграция военного и гражданского секторов экономики как тенденция строительства военной организации страны (по материалам Тыла Вооруженных Сил Российской Федерации) // Вооружение и экономика. – 2010. – № 2. – С. 85-88.
13. Поваляев А. А. Организация воинских перевозок на основе государственно-частного партнерства // Национальные приоритеты России. Серия 1: Наука и военная безопасность. – 2015. – № 3. – С. 81-87.
14. Федосеев С. В. Государственное и частное партнерство в системе экономического обеспечения силовых министерств (служб) // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2012. – № 3. – С. 160-166.
15. Целыковских А. А., Курбанов А. Х., Плотников В. А. Система материально-технического обеспечения военной организации государства: особенности функционирования и перспективы развития в современных экономических условиях // Управленческое консультирование. – 2014. – № 12. – С. 16-28.
16. Целыковских А. А., Курбанов А. Х., Бычков А. В. Направления совершенствования материально-технического обеспечения коллективных сил безопасности ОДКБ // Военная мысль. – 2016. – № 11. – С. 21–28.

СТАРОПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕГИОНЫ ЦЕНТРАЛЬНОЙ РОССИИ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Филатова Г.Ф.

ст. преподаватель кафедры национальной и региональной экономики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается воздействие накопленного промышленного потенциала на инновационное развитие регионов Центральной России.

Ключевые слова: старопромышленный район, макрорегион, инновационное развитие.

Центральная Россия (ЦР), которая включает в себя четыре экономических района европейской части – самая мощная по социально-экономическому потенциалу географически зональное образование страны,

которое на территории 27 регионов, занимающих 6,5% площади РФ, сосредотачивает 80% выпуска продукции обрабатывающей промышленности.

Отличительной особенностью макрорегиона является высокая концентрация старопромышленных районов, определяемых как «территория с относительно низким уровнем технологического развития промышленного комплекса, размещенного в ее границах, сложившимся с течением времени» [2]. Характерной чертой регионов Центрального, Северо-Западного, Центрально-Черноземного и Волго-Вятского экономических районов является дефицит конкурентоспособных проектов развития для традиционных индустриальных производств, переживающих структурный кризис.

Их промышленный потенциал формировался в процессе индустриального развития с конца XIX в. Исходя из историко-экономических исследований старопромышленных районов практически все субъекты Центральной России можно отнести к этой категории, однако половина из них не смогла достичь к 2014г. предреформенного уровня 1990г. (табл. 1), так как «... значительная часть производств утеряна, мощности не используются, постепенно разрушаются и демонтируются...» [4].

Таблица 1

Распределение регионов Центральной России по индексу промышленного производства* (по отношению к среднему по РФ)

	Число регионов, где индекс был ниже общероссийского значения					Число регионов, где индекс был выше общероссийского значения				
	1995	2000	2005	2010	2014	1995	2000	2005	2010	2014
РФ	45	53	55	44	41	38	30	28	39	42
ЦР	18	18	9	5	13	9	9	18	22	14

* Рассчитано автором по данным Росстата

В целом Центральная Россия смогла лишь приблизиться к дореформенному уровню промышленного производства, что связано с реорганизацией каркаса отрасли, главным образом оборонно-промышленного комплекса [1].

Восстановление промышленного потенциала в регионах Центральной России происходит крайне неравномерно, так как обострение социально-экономической ситуации в последние годы спровоцировало возврат на прежние позиции промышленных комплексов Ивановской, Тверской, Псковской областей и ряда других. В то же время, в таких областях как Московская, Ленинградская, Воронежская, Калужская на основе совместных действий административных и корпоративных структур создаются новые высокотехнологичные предприятия.

Именно на территории регионов ЦР сосредоточен и главный инновационный потенциал страны, половина всех исследовательских организаций находится именно в Центральной России (табл. 2).

Таблица 2

Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки

	1995	2000	2005	2010	2014
РФ	4059	4099	3566	3492	3604
ЦР	2243	2306	1963	1884	1811

* Рассчитано автором по данным Росстата

Инновационное развитие базируется на технологических приоритетах, которые формируются в сфере исследований и разработок, и исторически концентрировались в регионах Центральной России [3]. Старопромышленные регионы являются идеальной территорией для создания региональных инновационных систем, здесь есть инфраструктура, научные центры, квалифицированные научные кадры. Развитие региональных инновационных систем предполагает переосмысление возможностей традиционных видов деятельности на радикальных инновациях, создание внутри регионов новых отраслей и технологий, высокую степень взаимодействия науки и местной промышленности.

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, так как это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов.

Список литературы

1. Бельчук Е.В., Мариен Л.С. Промышленность России: региональные особенности развития на макро- и мезоуровне // Вопросы экономики и управления на современном этапе развития: Сборник научных статей по итогам Всероссийской конференции. Под ред. И.В. Бельских. Волгоград, 2015. С. 14-17.
2. Глonti К.М. Старопромышленные районы: проблемы и перспективы развития // Регионоведение. 2008. №4.
3. Золотухина А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. М.: КРАСАНД, 2010 – 240с. – С. 67.
4. Печенкина В.В, Маржемьянов В.В. Развитие промышленного потенциала региона. Монография. Орел, АПЛИТ, 2011. С. 93.

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДИКЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Фомина Е.О.

студентка, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,
Россия, г. Ярославль

В статье рассматриваются основные подходы к организации и методике проведения аудита эффективности. Определены основные подходы к оценке эффективности вида деятельности, являющегося объектом проверки.

Ключевые слова: аудит эффективности, методика проведения аудита эффективности.

Эффективность деятельности предприятия является конечной целью его функционирования и актуальной проблемой для руководителей, собственников и персонала любого предприятия. Очевидно, что эффективность зависит от качества принятых управленческих решений. Именно поэтому предприятия нуждаются в таком экономическом механизме, который позволит использовать эффективные способы управления производством с учетом влияющих факторов внутренней и внешней среды.

Важнейшим элементом системы эффективного управления, особенно в финансово-хозяйственной сфере, является аудит.

Это связано с тем, что современные мировые тенденции развития финансового контроля и аудита направлены на своевременное выявление негативных отклонений от намеченных результатов деятельности и обоснование методов устранения таких отклонений.

При этом, в настоящее время традиционная форма аудита – финансовый аудит, в основном направленный на проведение проверки законности и правильности ведения бухгалтерского учета, активно дополняется аудитом, который направлен на установление результативности, эффективности и экономичности финансово-хозяйственной деятельности как государственных органов, учреждений и организаций, так и частных фирм, организаций. Основное назначение такого аудита – оценить действующие механизмы хозяйствования и выработать конкретные рекомендации по более результативному, эффективному и экономному планированию и расходованию ресурсов экономического субъекта.

Согласно общепринятому определению аудита эффективности, целью рассматриваемого вида аудиторской деятельности является выражение мнения аудитора об экономичности, продуктивности и результативности финансово-хозяйственных процессов, процессов управления, проектов, программ и мероприятий, проводимых на предприятии [1].

Аудит эффективности нацелен на глубокий анализ деятельности организации с целью выявления необоснованных расходов.

Стоит отметить и все более возрастающую роль аудита эффективности в деятельности предприятия. Данный факт привел к развитию вопросов, связанных с организацией и методикой проведения аудита эффективности.

При разработке методики проведения аудита эффективности необходимо решить следующие основные вопросы:

- 1) определить цель, задачи и объект аудита;
- 2) выделить этапы проведения аудита эффективности;
- 3) выбрать систему критериев и показателей оценки эффективности бизнеса.

Особенности методики проведения аудита эффективности связаны с формулировкой целей аудита, выделением специальных объектов аудирования, выбором системы показателей и критериев оценки эффективности, формулировкой мнения об эффективности.

Процесс организации и проведения аудита эффективности во многом сопоставим с аналогичным процессом финансового аудита. Можно так же выделить четыре основных этапа проведения данного вида аудита [3].

Первым этапом является планирование работы, который включает выбор вида проводимого аудита, определение его рамок, разработка плана и программы проведения аудита. Кроме того, на данном этапе осуществляется

получение всестороннего понимания деятельности проверяемой организации (или программы), ее целей и действий, общий обзор области аудита, чтобы идентифицировать области риска, которые важны для достижения поставленных целей аудита.

С точки зрения Саунина А.Н. планирование аудита эффективности необходимо осуществлять на основе сочетания методов перспективного (стратегического) и текущего (годового) планирования.

Перспективное планирование должно включать, во-первых, определение приоритетных задач, на решении которых будут концентрироваться внимание и усилия аудитор посредством проведения аудита эффективности. Во-вторых, разработку на их основе перспективного плана проведения аудита эффективности.

Текущее планирование заключается в определении конкретных тем и объектов аудита эффективности. Их выбор должен осуществляться на основе утвержденного перспективного плана проведения аудита эффективности [5].

Вторым этапом при проведении аудита эффективности большинство авторов выделяют осуществление сбора информации и фактических данных для его проведения (сбор информации и доказательств, выявление фактов, представление полученных результатов). На данном этапе проводится детализированное исследование и анализ рассматриваемых объектов аудита, сбор и изучение фактических данных, анализ материалов других аудиторских проверок и результатов оценки работы.

На третьем же этапе проведения проверки производится составление и представление отчета по результатам аудита эффективности (подготовка проекта отчета, согласование, внесение на обсуждение, сдача отчета).

Четвертым и заключительным этапом проведения аудита эффективности можно назвать контроль за выполнением рекомендаций, данных организации по результатам аудита эффективности, включающий как рассмотрение ответов на рекомендации проведенного аудита, так сбор и анализ фактических данных о выполнении указанных выше рекомендаций.

При этом каждый этап проведения аудита эффективности включает ряд последовательных действий, результаты которых оформляются соответствующими документами.

Кроме составления программы, в рамках проведения аудита эффективности необходимо измерить или оценить эффективность вида деятельности, являющегося объектом проверки. Для этого необходимо определить критерии, в соответствии с которыми и будет оцениваться эффективность объекта проверки. Они представляют собой разумные и выполнимые стандарты качества работы и контроля, с помощью которых можно осуществить оценку и анализ соблюдения соответствующих правовых норм и законов, адекватности имеющихся систем и процедур, экономии средств, результативности и рентабельности работы.

К критериям оценки эффективности бизнеса предъявляются такие требования, как надежность, объективность, полноценность, сравнимость, полнота, приемлемость.

В частном секторе экономики эффективность может быть измерена финансовыми показателями, так как цель коммерческой деятельности – извлечение прибыли, т.е. конечные показатели эффекта носят стоимостной характер – изменение прибыли.

Также эффективность может быть измерена нефинансовыми показателями, характеризующими, например, экологический ущерб от деятельности предприятия, они сводятся при этом к стоимостным.

Оценку эффективности деятельности в целом дают такие показатели, как рентабельность капитала, продаж и другие, а эффективность использования отдельных видов ресурсов можно оценить с помощью таких показателей, как фондоотдача, материалоотдача, производительность труда и многие другие.

По результатам проведенного аудита эффективности составляется отчет-заключение. В данном отчете руководитель получит необходимую информацию о проблемных зонах своего предприятия, путях возможного развития, обоснование необходимых изменений для работников компании, финансово-экономическую основу для расчета эффективности инвестиций в развитие бизнеса для собственников.

Внедрение аудита эффективности в российскую практику в первую очередь тормозится в силу не до конца разработанной методической базы. Хотя многие процедуры аудита эффективности могут быть заимствованы из финансового аудита, направленного на поиск ошибок, нарушений, отступлений от законов и правил, признаков злоупотреблений, в целом разработка его методологии представляется гораздо более сложной задачей. Прежде всего, это касается выбора и формирования критериев оценки эффективности и разработки аналитических процедур.

Список литературы

1. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике. М.: КНОРУС, 2009. – 382 с.
2. Першин С.А. Методические особенности аудита эффективности бизнеса // Экономические науки. 2011 №7(80).
3. Рыбакова Е.С. Особенности разработки методики аудита эффективности бизнеса // Актуальные вопросы экономических наук. 2012 №28.
4. Рябухин С.Н. Аудит эффективности: учебник. М.: Изд-во «АТИСО», 2009 – 602 с.
5. Саунин А.Н. Организация аудита эффективности // Вестник Аксор. 2010. №3.

МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Хуторненко Е.И.

преподаватель кафедры общественных финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Приходько О.А., Троценко С.В.

студентки факультета базовой подготовки,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются методы финансирования некоммерческих организаций, предпосылки, обеспечивающие их непрерывность, экономический рост, занятость населения, рациональное использование свободного времени и определённый уровень качества жизни населения.

Ключевые слова: некоммерческие организации, источники финансирования, краудфандинг, государственно-частное партнерство, паевые инвестиционные фонды.

Основной целью финансовой политики некоммерческой организации является изыскание возможностей привлечения дополнительных источников денежных средств для развития и расширения деятельности организации, а также обеспечение эффективного использования денежных средств на цели, предусмотренные учредительными документами организации.

В Российской Федерации такие организации занимают значительный сектор экономики. В 2016 году было зарегистрировано около 227,4 тыс. некоммерческих организаций. В том числе в Москве – 33,8 тыс., в Московской обл. – 15 тыс., Санкт-Петербурге – 12,2 тыс., Свердловской обл. – 6,6 тыс., Краснодарском крае – 6,5 тыс., Татарстане – 5,5 тыс., Башкирии – 5,2 тыс.

Деятельность некоммерческих организаций в основном осуществляется в отраслях, которые занимаются производством общественных благ и услуг с высоким уровнем затрат и низкими доходами, а возможно и полное отсутствие дохода. В этом заключается специфичность некоммерческого сектора как необходимой части экономики.

Фактором развития экономики является насыщение рынка посредством производства товаров и услуг некоммерческим сектором, что создает инфраструктуру услуг для небогатой части общества. Таким образом, некоммерческие организации в зависимости от осуществляемой деятельности разделяются на следующие группы:

- научные организации;
- юридические, которые разрешают споры и конфликты, оказывают консультационные услуги;
- организации по социальной работе и воспитанию;
- учреждения охраны здоровья граждан;

- оказание финансовой помощи населению.

Исходя из многообразия видов некоммерческих организаций современная российская экономика немыслима без развития сфер, где создаются условия для созидательного и общественно-полезного труда населения, обеспечивается его духовно-эмоциональное и культурное развитие, а также есть предпосылки для перехода к устойчивому экономическому росту, улучшению финансового состояния и качества жизни населения.

Финансирование некоммерческих организаций осуществляется из следующих источников:

- бюджетов всех уровней бюджетной системы;
- финансовых ресурсов автономных, бюджетных, казенных учреждений;
- внебюджетных фондов;
- пожертвований, доходов от целевого капитала;
- международных и федеральных грантов;
- государственно-частное партнерство.

Одной из проблем в последние годы является недостаточное финансирование и трудности его получения. В современных условиях, чтобы успешно функционировать, организациям приходится искать дополнительные источники финансирования.

Для НКО важна поддержка государства в виде грантов. Кроме этого, источником финансирования являются донорские средства или частные пожертвования, которые дают возможность поддержать и развить проекты и организацию в целом. Они направлены на решение актуальных и острых социальных проблем. Однако в современных условиях этих источников финансирования недостаточно. Появляются альтернативные источники финансирования – это государственно-частное партнерство, паевые инвестиционные фонды и краудфандинг.

Еще одним альтернативным способом финансирования деятельности НКО является паевой инвестиционный фонд или эндаумент-фонд (endowment – «вклад», «дар»). Данный фонд формируется за счет добровольных пожертвования физических и юридических лиц. Особенностью эндаумент-фонда является то, что полученные средства не расходуются на прямую, а передаются в специальную доверительную управляющую компанию, которая извлекает доходы и осуществляет цели, заявленные при пожертвовании.

В последние годы все большую популярность набирают краудфандинговые платформы. Краудфандинг – это способ сбора средств через особую платформу, которая представляет собой базу данных различных проектов. Crowdfunding дословно переводится как «толпа» и «финансирование», соответственно каждый человек может вложить свои деньги в понравившийся ему проект. Как только цель достигнута – собрано достаточное количество денег, запускается проект.

Как показал анализ, в России значимым источником выступают государственные субсидии, несмотря на то, что благотворительные взносы и доходы от собственной деятельности играют все большую роль в структуре финансирования некоммерческих организаций.

Список литературы

1. Гоманова Т.К. Проблемы пространственной организации кредитного рынка в РФ/ Т. К. Гоманова// Сборник тезисов IX научной сессии аспирантов и магистрантов НГУЭУ. Под ред. д.э.н., проф. А.И. Шмыревой. – Новосибирск: НГУЭУ, 2008. – С.35-36.
2. Лукьянова З.А., Терёшина К.Д., Шпилева Ю.В. Влияние эндогенных и экзогенных факторов на инвестиционную привлекательность регионов // В сборнике: Фундаментальная наука и технологии – перспективные разработки. Материалы VII международной научно-практической конференции. н. и. ц. «Академический». North Charleston, SC, USA, 2015.
3. Лукьянова З.А., Гоманова Т.К. Перспективы развития малого бизнеса в Новосибирской области // «Проблемы современной науки и образования», 2014. №9(27).
4. Лукьянова З.А. Финансовый механизм государственного регулирования регионального развития // В сборнике: Государственное и муниципальное управление в Сибири: состояние и перспективы. Экономика материалы международной научно-практической конференции. редколлегия: И.В. Князева ответственный редактор. Новосибирск, 2007. С. 238-241.
5. Тарасова Г.М., Гоманова Т.К. Оценка уровня развития регионального кредитного рынка / Сибирская финансовая школа. 2009. № 5 (76). С. 133-137.
6. Финансы. Курс лекций. Новосибирск, 2015.

ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВАХ В ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВЩИКА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Шапошникова И.В.

доцент кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», Россия, г. Саратов

Страховой рынок с переходом на МСФО стал более прозрачнее. Отчетность, составленная в соответствии с МСФО дает наиболее прозрачную оценку финансового состояния страховщика. Статья посвящена вопросам формирования страховых резервов в соответствии с российскими и международными требованиями в период трансформации отчетности.

Ключевые слова: страхование, страховщик, страховые резервы, международные требования, международные нормы, бухгалтерский учет, страховая премия, страховая выплата.

Особый фонд страховщика представляют страховые резервы, назначением которых является исполнение обязательств по страховым возмещениям страхователю в связи с наступившим страховым случаем. Размер страховых резервов должен быть рассчитан в таком объеме, чтобы страховщик имел возможность обеспечить предстоящие выплаты.

Продолжительное время отчетность страховщика по заключенным со страховщиками договорам страхования не затрагивалась в МСФО. Страховщики применяли американские стандарты US GAAP. В настоящее время разработан международный стандарт № 4 «Договоры страхования». До принятия МСФО 4 «Договоры страхования» разрабатывался проект этого стандарта, ко-

торый в последствии подвергался обсуждению страховой и бухгалтерской общественностью. Правление МСФО требовало, чтобы страховые организации отражали в своей финансовой отчетности страховые и перестраховочные премии, резервы и выплаты в соответствии с концепцией «справедливой стоимости». Этому требованию противилось большинство страховщиков [2].

По российским требованиям бухгалтерская отчетность составляется по формам, которые утверждаются централизованно. Из-за этого в большинстве случаев, такая отчетность не содержит данных, которые дают более полное представления о финансовом и имущественном положении страховой компании. Отметим, что в соответствии с требованиями МСФО, при составлении внешней отчетности учитываются прежде всего требования инвесторов. Это противоречит сегодняшней российской действительности, где основными «потребителями» информации являются регулирующие органы. Информацию в отчетности необходимо представлять так, чтобы она была понятна, удобна и необходима тем, кто инвестирует в страховую деятельность свои средства.

Российская система учета и отчетности страховых организаций отличается от систем Западных стран. Основные различия заключаются в расчете страховых резервов, признании выручки, оценке активов и пассивов, тестировании на обесценение, периметров консолидации и раскрытии информации. При подготовки консолидированной отчетности страховщика страховые резервы необходимо трансформировать, ровно, как и страховые премии, выплаты, дебиторскую и кредиторскую задолженность, а также аквизиционные расходы.

МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования» в отличии от российских стандартов не содержит специальные методы расчета страховых резервов. Методические рекомендации по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности содержат определенные подходы к резервированию, в частности их состав и методы расчета [1].

В рамках российского учета в обязательном порядке страховщик формирует резерв незаработанной премии, резерв заявленных, но неурегулированных убытков, резерв произошедших, но незаявленных убытков и стабилизационный резерв.

Расчет резерва незаработанной премии зависит от базовой страховой премии, срока действия договора страхования и числа дней с момента вступления договора в силу до отчетной даты. Согласно международным требованиям резерв незаработанной премии может рассчитываться из начисленной страховой брутто-премии. В этом случае обычно формируют отложенные аквизиционные затраты, к которым могут относиться вознаграждения страховым агентам и страховым брокерам. Для стирания грани расчета резерва незаработанной премии в соответствии с российскими и международными требованиями страховщику не рекомендуется выбирать метод капитализации аквизиционных расходов.

Формирование резерва заявленных, но неурегулированных убытков в российском учете зависит от суммы заявленных убытков за отчетный период,

суммы неурегулированных убытков за периоды, предшествующие отчетному, расходов и по урегулированию убытка и оплаченных убытков в отчетном периоде. В соответствии с МСФО резерв заявленных, но неурегулированных убытков не содержит оценку обязательств страховщика, возникающих в связи с досрочным прекращением (изменением условий) договоров страхования. Кроме того, по российским правилам сумма резерва уменьшается на расходы по урегулированию убытка. В отчетности по МСФО формируется самостоятельный резерв по урегулированию убытков на основании данных страховщика о его расходах, связанных с рассмотрением заявленных убытков, их урегулированием, определением размера выплат по договорам в прошлые отчетные периоды. Следует отметить, что формирование резерва расходов по урегулированию убытка осуществляется с позиции существенности. В том случае если порог существенности не превышает, резерв можно не формировать. В этом случае при проведении трансформации резерв заявленных, но неурегулированных убытков, рассчитанный по российским и международным требованиям может быть одинаков.

Расчет резерва произошедших, но незаявленных убытков весьма трудоемкий процесс. Этот резерв рассчитывается по формуле, являющейся модифицированным методом Борнхюттера-Фергюсона, который применяется к треугольникам развития оплаченных убытков. Международные требования не содержат требования к методам расчета резерва произошедших, но незаявленных убытков, поэтому страховщик может использовать при расчете различные методы, а также их комбинации. При выборе метода страховым организациям следует обратить внимание на то насколько тот или иной метод, примененный к определенной линии бизнеса, позволяет хорошо спрогнозировать развитие убытков. Таким образом, российский метод расчета резерва произошедших, но незаявленных убытков не противоречит международным требованиям формирования этого резерва и может быть использован в рамках МСФО.

Расчет страховых резервов страховщиком чаще всего автоматизирован. При необходимости подготовить отчетность по МСФО страховая база загружается из учетной системы в систему МСФО. В ходе загрузки данных для расчета резервов производится проверка их корректности. На этапе загрузки имеется возможность устранить противоречивую информацию.

В ходе проведения трансформации отчетности учетная информация по резервам, рассчитанным в соответствии с российскими требованиями сторнируется и их расчет производится уже в соответствии с МСФО.

Таким образом, отражая в отчетности страховщика информацию по страховым резервам в соответствии с международными требованиями имеется возможность сблизить правила их формирования с российскими нормами.

Список литературы

1. Методические рекомендации по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности» (информационное письмо ФСФР России от 21.03.2013 N 13-ДП-12/9549).

2. Шапошникова И.В. Международные требования, предъявляемые к раскрытию информации в отчетности страховщика // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016 № 3-9. С. 139-142.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЙОННОЙ ПЛАНИРОВКЕ СИСТЕМ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ)

Швец А.А.

студентка кафедры национальной и региональной экономики,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Бельчук Е.В.

доцент кафедры национальной и региональной экономики, канд. геогр. наук,
доцент, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются особенности формирования городских агломераций на окраинных территориях России, отличающихся значительным природно-ресурсным потенциалом и играющих важное геостратегическое значение, анализируются формы организации пространства агломерации, модели развития Хабаровской агломерации.

Ключевые слова: районная планировка, пространство, территория, городская агломерация, регион.

В последние годы был представлен целый ряд концепций Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации, но при подробном рассмотрении можно увидеть главенство основной идеи, которая заключается в так называемом «сжатии пространства», то есть поляризованном развитии территорий с выделением и поддержкой «зон опережающего развития», представленных, прежде всего, крупными городскими агломерациями.

Мировая практика и исторический опыт показывает, что импульсы роста экономики всегда шли от территорий, обладающих высокой концентрацией человеческих ресурсов. Согласно исследованиям в области урбанистики для наиболее успешного и эффективного развития конкретного региона плотность населения в нем должна составлять примерно 350 чел./км² [3, с. 35]. Данные о заселенности отдельных регионов России (табл.) свидетельствуют, что среди крупных субъектов пространства только города федерального значения имеют достаточный людской потенциал для того, чтобы стать «точками роста». При этом республика Ингушетия, вошедшая в первую пятерку регионов по этому параметру, является проблемным регионом, замыкающим рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ.

Плотность населения отдельных регионов РФ на 01.01.2016 г.*

Место, занимаемое по плотности населения	Субъект РФ	Плотность населения, чел./км ²
1	г. Москва	4910,44
2	г. Санкт-Петербург	3724,65
3	г. Севастополь	481,79
4	Московская область	164,91
5	Республика Ингушетия	130,31
78	Хабаровский край	1,69
82	Магаданская область	0,32
83	Республика Саха (Якутия)	0,31
85	Чукотский автономный округ	0,07
В среднем по Российской Федерации		8,56

*Составлено по данным Государственной службы федеральной статистики

В условиях необходимости повышения конкурентоспособности территорий, модернизации экономики страны, развитии внутреннего рынка актуальность агломераций как высоко урбанизированных территорий особенно ощутима. Согласно элементарному принципу синергии, регионы, объединяясь и принимая участие в более крупном проекте, способны как продуцировать, так и получать куда больше, нежели поодиночке. В этом смысле мировой опыт развития агломераций как наиболее рациональной формы организации пространства может оказаться для России не просто полезным, но в какой-то степени незаменимым [1, с. 65].

Однако малочисленность крупных агломераций (менее 7% городов страны имеют населением более 250 тыс. человек), редкая сеть городов, особенно в Восточной зоне, низкая плотность населения становятся барьером пространственного развития России [2, с. 332].

При формировании и развитии городской агломерации главным вопросом является определение их места в современной системе расселения и территориальной организации страны. Эти задачи призвана решить грамотная районная планировка городских агломераций.

Прежде всего агломерация должна рассматриваться как гармоничный комплекс взаимосвязанных компонентов, которые сочетаясь, принимают различные формы организации пространства агломерации. Среди них выделяются [6, с. 50]:

1. Поясное зонирование – создание вокруг главного города зеленого пояса, а за его пределами – кольца городов-спутников с собственной градообразующей базой, что позволяет компактно развивать плотно заселенные территории с широким спектром доступных услуг, но не учитывает потребности мелких изолированных поселений.

2. Секторное развитие – расширение города вдоль сходящихся к нему радиальных направлений, обеспечивающее возможность быстрого развития

вдоль мощных транспортных коридоров. Данная модель пригодна в основном для мегаполисов с достаточным инфраструктурным потенциалом.

3. Параллельный город – создание большого города рядом с основным для воссоздания в нем таких же условий «общественной среды». Это позволяет сочетать не только плюсы поясного зонирования, но и учитывать роль мелких поселений. Однако развитие в этом случае идет в основном вокруг крупных центров и на пути между ними.

4. Направленное развитие вдоль одной или нескольких специально избранных осей, которое учитывает интересы мелких поселений и развитие объектов, не связанных между собой, но ведет к односторонности роста.

Вместе с тем, сама территория агломерации должна быть также правильно зонирована, что дает возможность сохранить открытые пространства, зеленые зоны, сельскохозяйственные территории, эффективно организовать многообразные связи внутри агломерации, предотвратить срастание населенных мест.

В условиях России особое значение имеет создание агломераций на приграничных территориях – крупных центров развития, играющих роль важных точек геополитического влияния. В современных условиях санкций и переориентации внимания властей на страны Азиатско-Тихоокеанского региона усиливается значимость дальневосточных территорий. Одной из приоритетных задач Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года является перспективная локализация агломерации в Хабаровском крае.

Природно-ресурсный потенциал территории региона огромен. Здесь находится более 400 месторождений твердых полезных ископаемых, в том числе 382 – золота, 12 – олова, 6 – угля, 4 – платины, выявлены месторождения железа, марганца, свинца и цинка, молибдена, титано-apatитовых и медно-никелевых руд. Перспективы края на нефть и газ оцениваются более чем в 5 млрд. т условного топлива.

Велики лесные ресурсы – общая площадь лесного фонда составляет около 75 млн. га, из которых 70% приходится на покрытые лесом земли, а общий запас древесины превышает 5 млрд.куб.м.

Уникальны рыбные ресурсы. В прибрежных водах основу улова составляют минтай (46% общего объема вылова), сельдь (13%), тихоокеанский лосось (23%), а также треска, кальмар, креветка, краб.

В Хабаровском крае, занимающем 4,6% территории страны, проживает 0,9% ее населения и расположено только 5 городов, из которых лишь региональный центр относится к когорте крупнейших, а Комсомольск-на-Амуре – крупных городов России. Эти города в 2013 г. сосредоточивали почти 64% населения и свыше 76% среднегодовой численности работников организаций региона, концентрировали 85,6% основных фондов, обеспечивали выпуск 82,2% продукции обрабатывающих производств и привлекли 61,8% инвестиций в основной капитал [5].

Рассмотрение планировочной структуры Хабаровского края подтверждает сложившуюся неравномерность в размещении производительных сил, так как основные центры, административные ресурсы, оси развития железнодорожного и автомобильного характера расположены в южной части региона. Поэтому при планировании территории агломерации была использована модель «параллельного города», где Хабаровск и Комсомольск-на-Амуре выступают в роли агломерационных центров. В настоящее время планируется акцентировать внимание на модели направленного развития вдоль оси, ведущей на север, что повысит доступность сырьевых зон и позволит подключить их в общий процесс регионального развития. Сдерживающим фактором является слабость инфраструктурной составляющей: сырьевые зоны северо-запада не имеют даже планировочных осей развития, основанных на дорожных связях. На северо-восток продвижение будет осуществляться по одному пути – через Чумикан – и разветвляться в районе Аяна.

Согласно SWOT-анализу, разработанному правительством края [4], к препятствиям в освоении земель относятся экстремальные природные условия, высокие энергетические тарифы и транспортные издержки, сокращение численности населения и сравнительно низкий уровень жизни. Вместе с тем, реализация крупных инфраструктурных проектов в рамках развития агломерации в северном направлении (строительство автомобильных и железных дорог) даст толчок к развитию прибрежной зоны Хабаровского края [7], снизит транспортные издержки на обеспечение северного завоза, повысит конкурентоспособность продукции местного производства и будет способствовать развитию профильных производств региона.

Список литературы

1. Доманьски Р. Экономическая география: динамический аспект: пер. с пол. / Рышард Доманьски. – М.: Новый хронограф, 2010. – 376 с.
2. Зубаревич Н.В. Региональная социальная политика в России «брак по расчету» // Макрорегион Сибирь: проблемы и перспективы развития: Сборник науч. трудов. – М.: ИНФРА-М; Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 376 с.
3. Перцик Е.Н. Районная планировка: учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2013. – 137 с.
4. Постановление от 13 января 2009 года № 1-пр «О стратегии социального и экономического развития Хабаровского края на период до 2025 года» (с изменениями на 26 мая 2011 года).
5. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2014: Стат.сб./Росстат. – М., 2014.
6. Сосновский В.А. Прикладные методы градостроительных исследований: учеб. пособие / В.А. Сосновский, Н.С. Русакова. – М.: Аритектура-С», 2012.
7. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс».

УСЛОВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Шевченко Л.М.

доцент кафедры финансов, канд. эконом. наук, доцент,
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Саратов

В статье рассмотрены условия, выполнение которых способствует обеспечению устойчивости национальной финансовой системы, ее отдельных сфер, звеньев и элементов в контексте современных экономических проблем. Реализация этих условий также будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Ключевые слова: финансовая система, устойчивость, условия обеспечения.

Необходимо заметить, что в настоящее время в экономической литературе вопрос об условиях, способствующих обеспечению финансовой устойчивости именно в контексте национальной финансовой системы практически не рассматривается, в то время как их формулировка является очень важной и актуальной задачей как на теоретическом, так и на практическом уровне. Первым условием является информационная открытость, которая предполагает определенный уровень публичности при принятии решений, которые прямо или косвенно затрагивают функционирование национальной финансовой системы и влияют на ее устойчивость. При этом соблюдение данного условия подразумевает совершение действий всеми заинтересованными сторонами после сбора, систематизации и тщательного анализа всех имеющихся доводов и аргументов как тех, которые свидетельствуют в пользу их принятия, так и тех, которые свидетельствуют против них. В условиях информационной открытости необходимо обеспечить всех заинтересованных хозяйствующих субъектов необходимой информацией, а также адекватно оценивать разнообразные факторы, оказывающие воздействие на финансовую систему, выделяя наиболее среди них наиболее значимые, и, в-третьих, предпринимать такие шаги, которые позволяют максимально быстро нейтрализовать их негативное воздействие [1, с. 5].

Второе необходимое условие – условие долгосрочности, подразумевающее ориентированность на обеспечение устойчивости национальной финансовой системы в краткосрочной, среднесрочной и в долгосрочной перспективе. Соблюдение данного условия на практике предполагает достаточно высокий уровень развития стратегического планирования и прогнозирования в национальной экономике в целом и финансовой системе в частности. К примеру, важную роль в обеспечении устойчивости финансовой системы в целом играет уровень развития национальной банковской системы, которая характеризуется наличием целого ряда специфических особенностей, среди которых можно отметить достаточно низкий уровень географической диверсификации деятельности отечественных банков [2, с. 7]. С одной стороны,

ориентированность коммерческих банков исключительно на внутренний российский рынок значительно снижает их зависимость от внешних факторов, а, с другой стороны, национальная банковская система становится более уязвимой для внутренних факторов.

Еще одним важным условием обеспечения устойчивости национальной финансовой системы является диверсификация рисков, заключающаяся в необходимости рационального распределения и последующего их контроля в рамках национальной финансовой системы. Любой финансовой системе присущи определенные риски, которые в силу своих особенностей не могут быть устранены полностью, однако при определенных усилиях, предпринимаемых всеми заинтересованными сторонами, можно добиться относительно равномерного их распределения и не допустить чрезмерной концентрации в одном или нескольких структурных элементах национальной финансовой системы. С точки зрения обеспечения устойчивости национальной финансовой системы неравномерное и непропорциональное распределение рисков опасно тем, что в случае реализации одного или одновременно нескольких из них тот ее элемент, в котором они сосредоточены, подвергается очень сильному деструктивному воздействию. Результатом этого будет нарушение нормального режима функционирования соответствующего элемента финансовой системы, что оказывает отрицательное воздействие на всю систему в целом.

Еще одним условием, соблюдение которого будет способствовать обеспечению устойчивости национальной финансовой системы, является условие необходимости выявления «узких мест», заключающийся в выявлении отдельных элементов национальной финансовой системы, которые характеризуются наибольшим уровнем концентрации рисков. В случае реализации этих рисков очень высока вероятность потери ими устойчивости, что может привести к потере устойчивости всей национальной финансовой системы в целом. Это условие должно реализовываться поэтапно, причем главная роль в этом принадлежит государственным регулирующим органам, которые должны фиксировать и отслеживать разнообразные тенденции, имеющие место в рамках национальной финансовой системы, а также некоторые отдельные наиболее существенные факты, касающиеся ее функционирования. На первом этапе выявленные тенденции рассматриваются применительно к основным сферам финансовой системы, при этом пристальное внимание уделяется тенденциям наиболее общего характера. Например, применительно к сфере государственных финансов таковыми можно признать увеличение величины дефицита бюджета или увеличение размера государственного долга, а в отношении сферы частных финансов ими являются отток капитала, замедление темпов экономического роста. На следующем этапе осуществляется мониторинг отдельных звеньев национальной финансовой системы, т. е. регулирующими органами учитываются тенденции и факты, имеющие более локальный характер и оказывающие влияние на какое-либо ее конкретное звено. На третьем этапе выявление «узких мест» осуществляется на уровне отдельных элементов звеньев финансовой системы, причем особое внимание уделяется наиболее крупным по своим масштабам элементам (крупные эле-

менты оказывают наиболее существенное влияние на устойчивость финансовой системы, а степень этого влияния непосредственно зависит от уровня концентрации финансовых ресурсов, присущих тому или иному звену). Во многих звеньях российской финансовой системы уровень концентрации рисков достаточно велик, причем в той или иной степени она присуща практически всем звеньям сферы частных финансов. Так, по итогам 2012 г. она прослеживается в отношении инвестиционных компаний. Если использовать в качестве критерия масштаба их бизнеса объем торгов, то в совокупности по 49 компаниям, он составил 70133,0 млрд. руб., причем на долю 5 крупнейших компаний приходилось 46393,1 млрд. руб. или 66,15% от общего объема торгов [3, с. 11]. Идентично складывалась ситуация в банковском секторе: по состоянию на 1 января 2013 г. совокупные чистые активы 893 банков составляли 46675,2 млрд. руб., причем только на долю ОАО «Сбербанк России» приходилось 13823,2 млрд. руб. или 29,62%, а на 10 крупнейших банков – уже 28906,4 млрд. руб. или 61,93% [4, с. 8].

Список литературы

1. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/10031171/tri_klyucha_k_doveriyu – Официальный сайт газеты «Ведомости» (дата обращения 24.04.2016).
2. URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/9938221/sberbanku_malo_denizbank – Официальный сайт газеты «Ведомости» (дата обращения 24.04.2016).
3. URL: http://rating.rbc.ru/articles/2013/03/05/33897976_tbl.shtml?2013/03/05/33897793 – Официальный сайт проекта «РосБизнесКонсалтинг. Рейтинги» (дата обращения 24.04.2016).
4. URL: http://rating.rbc.ru/articles/2013/02/21/33889469_tbl.shtml?2013/02/20/33888863 – Официальный сайт проекта «РосБизнесКонсалтинг. Рейтинги» (дата обращения 24.04.2016).

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СГОВОРОВ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Шипунова Е.Д.

студентка 3 курса кафедры корпоративного управления и финансов,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье теория молчаливого сговора рассматривается в рамках действия антимонопольного законодательства в России. Рассмотрены основные противоречия норм ФЗ «О защите конкуренции», а также проблемы, влияющие на эффективность деятельности Федеральной антимонопольной службы.

Ключевые слова: ценовой сговор, молчаливый сговор, картель, олигополия, Федеральная антимонопольная служба.

Особенности перехода России к рыночной экономике сформировали благоприятную среду для развития модели неконкурентного поведения фирм.

Стремление предприятий к ограничению конкуренции, поддержание неоправданно высоких цен, установление барьеров для входа на рынок отрицательно сказываются не только на конечных потребителях, но и на экономике страны в целом.

По итогам 2014 г. число случаев ограничения конкуренции, выявленных антимонопольной службой, превысило 9,5 тыс., а количество обращений в Федеральную службу по надзору в сфере защиты прав потребителей составило более 300 тыс., что свидетельствует о распространении ограничивающего конкуренцию поведения хозяйствующих субъектов [2].

Существует множество теорий, рассматривающих конкурентную среду с различных сторон. Анализируя отдельный рынок, можно выявить следующие конкурентные структуры: совершенная конкуренция, олигополия, несовершенная конкуренция и монополия. В данной статье будет рассмотрена именно олигополистическая конкуренция, так как именно она является самой благоприятной для образования ценовых сговоров.

На олигополистическом рынке выделяют две модели поведения фирм: кооперированная (кооперативная) или некооперированная (некооперативная). Вторая модель предполагает отсутствие каких-либо явных или тайных соглашений. Первая же модель отличается намеренным снижением взаимной конкуренции.

Одним из показателей ценового сговора является тесное сотрудничество фирм между собой. Понятие ценового сговора применяется, когда две или более компаний установили и поддерживают фиксированные цены существенно выше или ниже нормального уровня либо согласовали объёмы выпуска продукции и поделили рынок между собой.

Во многих странах мира картели запрещены законом. Несмотря на это, фирмы часто поддаются искушению вступить в тайный сговор, ведь это даёт возможность избавиться от честной конкуренции, не вступая в открытое соглашение.

Молчаливый сговор (*tacit collusion*) – это метод установления согласованных цен, объёмов производства, районов сбыта товаров на основе формальных соглашений между предприятиями в условиях рыночной олигополии [3].

Молчаливый сговор, позволяющий компаниям получать сверхприбыль (в среднем +25% от нормальной), требует от участников постоянного взаимодействия. Поддержание высокого уровня цен возможно при условии, что отклонение от фиксированной высокой цены повлечёт за собой наказание. При этом тяжесть наказания должна значительно превышать выигрыши от отклонения от заданной цены в краткосрочном периоде. Самая распространённая модель наказания предполагает возвращение к конкуренции, и как следствие, к прибыли нормального уровня. Компаниям, вступившим в сговор, важно понимать, что кратковременное понижение цены даёт высокий выигрыш один раз, когда в то же время удержание монополярной цены гарантированно даёт меньшие, но стабильные выигрыши.

Несмотря на то, что цели антимонопольных законодательств по идее

совпадают во всех странах мира, в настоящее время содержание антимонопольных законов различается по режиму их применения в зависимости от национальных традиций правоприменения. Рассмотрим особенности правоприменения в Российской Федерации.

26 октября 2006 года вступил в силу Федеральный закон №135-ФЗ «О защите конкуренции», который послужил важным толчком развития и определённым этапом модернизации всего российского антимонопольного законодательства.

Понятие картеля дано в части 1 статьи 11 упомянутого выше закона. Это соглашения между хозяйствующими субъектами-конкурентами, которые приводят или могут привести в определенным последствиям [5]. К числу этих последствий относятся: установление или поддержание цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат) и (или) наценок; повышение, снижение или поддержание цен на торгах; раздел товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо по составу продавцов или покупателей (заказчиков); сокращение или прекращение производства товаров; отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (заказчиками).

В Законе «О защите конкуренции» есть норма, которая освобождает от запрета сговора. Так, ценовые соглашения могут быть признаны правомерными, если предприятие представит доказательства того, что достигнутые им соглашения или осуществляемые им согласованные действия не превышают негативные последствия [5].

В российском антимонопольном законодательстве существуют противоречия, которые усложняют процедуру выявления нарушений, а также запутывают самих участников рынка. Например, отнесение компаний к конкурентам на практике вызывает немало споров. Конкурентами в понимании части 1 статьи 11 закона №135-ФЗ являются хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою предпринимательскую деятельность на одном товарном рынке. Следовательно, чтобы убедиться в наличии или отсутствии конкуренции, необходимо сначала установить товарный рынок [5].

Правила определения товарного рынка и, соответственно, конкурентов регламентированы Порядком проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке (утвержден приказом ФАС России от 28.04.10 №220 «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке»). Вместе с тем в соответствии с пунктом 1.4 этого Порядка при рассмотрении дел о нарушении антимонопольного законодательства, возбужденных по признакам нарушения частей 1, 1.2 и 3 статьи 11 закона №135-ФЗ не требуется проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке [4].

Таким образом, в рамках рассмотрения дел о картельных соглашениях антимонопольные органы могут определять конкурентов, продуктовые и географические границы товарного рынка, опираясь исключительно на соб-

ственное мнение. Следовательно, есть риск, что компанию необоснованно привлекут к ответственности только из-за неправильного определения товарного рынка.

Возможность для ослабления наказания – является мощным инструментом для раскрытия сговора Федеральной антимонопольной службы. Суть программы заключается в ослаблении наказания в обмен на сотрудничество с антимонопольными органами. Положительным эффектом от программы является разрушение действующих сговоров и уменьшение стимулов к формированию новых. При этом не увеличиваются расходы государства на финансирование деятельности антимонопольных органов.

Примером эффективного применения программы было дело в отношении банка ВТБ 24 и 17 страховых компаний. Основанием для возбуждения дела послужили добровольные заявления банка и страховых организаций об отказе от дальнейшего участия в соглашениях, ограничивающих конкуренцию [1].

На программу ослабления наказания возлагают большие надежды, так как отечественные антимонопольные органы отличаются несовершенными технологиями и обладают ограниченными ресурсами для осуществления своей деятельности в отличие от США и Западной Европы, которые, например, применяют оперативно-розыскную деятельность.

Список литературы

1. Астанин Андрей. Доказывание картелей. Актуальная практика антимонопольных органов. Практический журнал для юриста, 2014. С. 47-49.
2. Карагезьян У.В. Властная асимметрия и неконкурентное поведение фирм на потребительских рынках. // Вестник Волгоградского государственного университета. Волгоград, 2016. 26 с.
3. Кураков Л.П., Кураков В.Л., Кураков А.Л. Экономика и право: словарь-справочник. М.: Вуз и школа, 2004. 643 с.
4. Приказ ФАС России «Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» от 28.04.2010 №220.
5. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 №135-ФЗ (действующая редакция, 2016).

Подписано в печать 09.12.2016. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,26. Тираж 100 экз. Заказ № 306
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а